ATTI

DEL

CONGRESSO INTERNAZIONALE

PER

L'INSEGNAMENTO COMMERCIALE

TENUTO A VENEZIA DAL 4 ALL' 8 MAGGIO 1899

SOTTO LA PRESIDENZA

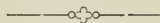
DI

ALESSANDRO PASCOLATO

DEPUTATO AL PARLAMENTO

PUBBLICATI PER CURA DI

EDUARDO VIVANTI

SEGRETARIO GENERALE DEL CONGRESSO

VENEZIA

Prem. Stab. Tipo-lit. di Carlo Ferrari

1899

ORDINAMENTO DEL CONGRESSO

REGOLAMENTO

COMITATO ORDINATORE

GIUNTA ESECUTIVA

DELEGATI DEI GOVERNI

ADERENTI

Il 1° giugno 1898 veniva spedita alle Autorità cittadine, alle Camere e Scuole di commercio italiane, a molti insegnanti e commercianti, la seguente circolare:

R. Scuola superiore
di commercio

Venezia, 1 giugno 1898

Pregiatissimo Signore,

Nel Congresso internazionale per l'insegnamento commerciale, che si tenne in Anversa nel passato mese di aprile, fu accolta con plauso generale la proposta che altro simile Congresso si riunisca in Venezia nell'anno 1899. Con ciò quell'Assemblea volle certamente significare che alle questioni attinenti all'istruzione commerciale, nel presente momento della civiltà, occorre tener rivolta attenzione continua e prestare assidue cure. E volle puranche esprimere l'augurio che regni fra i paesi civili un accordo efficace almeno intorno ai principî fondamentali degli istituti destinati alla educazione dei commercianti.

Per eseguire il voto dell'Assemblea di Anversa, è necessario di costituire in Venezia il Comitato ordinatore del futuro Congresso, all'opera del quale non mancherà il patrocinio del Governo del Re ed è già assicurato il concorso di uomini competenti italiani e stranieri.

Sapendo quanto interesse Ella porta all'insegnamento commerciale, abbiamo l'onore di invitarla a prender parte ad

un'adunanza, che si terrà in Venezia nella residenza della R. Scuola superiore di commercio (Palazzo Foscari) il giorno di domenica 12 giugno corrente alle ore 3 pom., per procedere appunto alla costituzione del Comitato ordinatore del futuro Congresso. Le saremo grati se, non potendo intervenire personalmente, vorrà farci giungere almeno un cenno di adesione.

Gradisca i sensi della nostra considerazione.

Il Presidente del Consiglio direttivo
NICOLÒ PAPADOPOLI
Senatore del Regno

Il ff. di Direttore
ALESSANDRO PASCOLATO
Deputato al Parlamento

Numerosissimi furono quelli che intervennero alla riunione, molti quelli che mandarono la loro adesione. Aperta la seduta dal presidente senatore Papadopoli ed esposte dall'on. Pascolato le ragioni dell'invito, dopo breve discussione, l'assemblea votava all'unanimità l'ordine del giorno seguente:

« Il Comitato ordinatore del Congresso internazionale per » l'insegnamento commerciale da tenersi in Venezia nel 1899 » si dichiara costituito nelle persone degl' intervenuti all'adu- » nanza d'oggi 12 giugno 1898;

» proclama eletti alla presidenza onoraria le L.L. E.E. » i Ministri degli Affari esteri, dell'Agricoltura, In- » dustria e Commercio e dell' Istruzione pubblica, il » Sindaco di Venezia, il deputato ed ex Ministro Luigi » Luzzatti, che fu uno dei fondatori della Scuola superiore » di commercio di Venezia, ed il senatore Francesco Fer- » rara che ne fu il primo direttore;

» passa alla nomina del Presidente, di un Vice Presi- » dente e di una Giunta esecutiva composta di nove membri;

» proclama Vice Presidenti del Comitato, i signori: Luigi » Strauss, presidente del Consiglio superiore dell'industria » e del commercio del Belgio e del Circolo degli antichi » studenti dell'Istituto superiore di commercio di Anversa — » Giacomo Siegfried, membro del Consiglio superiore del- » l'istruzione tecnica in Francia, presidente dell'Unione fra » le Associazioni degli antichi studenti delle Scuole superiori di » commercio di Francia — Léo Saignat professore di di- » ritto, già presidente della Società filomatica di Bordeaux, » presidente dei Congressi internazionali dell'insegnamento » tecnico e commerciale del 1886 e del 1895 — Riccardo » Stegemann, consigliere di Governo, presidente dell'Asso-

» ciazione germanica per l' educazione commerciale — Gilberto R. Redgrave. ispettore capo del dipartimento
» delle scienze e delle arti della Gran Brettagna — Ulrico
» Schmidlin, segretario di divisione per l' insegnamento com-
» merciale al Dipartimento federale del commercio della Con-
» federazione Svizzera — Béla Schack, professore all'Acca-
» demia commerciale di Budapest. già rappresentante del Go-
» verno Ungherese al Congresso di Anversa ».

L'Assemblea quindi discuteva e votava il Regolamento del Congresso ed eleggeva a presidente l' on. Alessandro Pascolato, a vice presidente il dott. Clotaldo Piucco, a membri della Giunta esecutiva i signori cav. avv. Bortolo Benedini — cav. Alessandro Berti — cav. prof. Enrico Castelnuovo — comm. Giulio Coen — cav. prof. Tommaso Fornari — cav. prof. Ottorino Luxardo — cav. prof. Renato Manzato — cav. prof. Carlo Müller — cav. prof. Eduardo Vivanti.

Pochi giorni appresso, la Giunta esecutiva cominciava i suoi lavori ; nominava nella sua prima seduta, a segretario il prof. Eduardo Vivanti ed a cassiere il cav. Alessandro Berti ; stabiliva che il Congresso avesse luogo dal 4 all' 8 Maggio 1899 e, prima di fissarne il programma ed i temi, dirigeva a tutti i membri del Comitato ed a molte persone competenti in materia, la seguente circolare :

COMITATO ORDINATORE
DEL
CONGRESSO INTERNAZIONALE
PER L'INSEGNAMENTO COMMERCIALE
—
VENEZIA 1899
—

Venezia, 10 Agosto 1898

Egregio Signore,

La Giunta esecutiva del Comitato ordinatore di questo Congresso, ha deliberato che esso si tenga dal 4 all' 8 Maggio 1899 e si onora di darne, a nostro mezzo, partecipazione alla S. V.

Prima di stabilire i temi che nel Congresso si dovranno trattare, la Giunta stessa crede doveroso di chiedere l'avviso delle persone più competenti, fra le quali non può dimenticare la S. V.

I sottoscritti La pregano quindi di indicar loro gli argomenti che Ella crede debbano di preferenza essere assoggettati alle discussioni del Congresso, dirigendo le Sue comunicazioni prima del 15 Settembre p. v. al Segretario del Comitato (Palazzo Foscari, Venezia).

Fra i temi proposti, si sceglieranno quelli che formeranno il programma del Congresso, e che di necessità dovranno essere pochi, di carattere e d'interesse generale, d'indole essenzialmente pratica.

Il Comitato spera di essere sorretto nell'opera sua, dal consiglio illuminato della S. V.

Con tutta stima,

Il Presidente
A. PASCOLATO

Il Segretario
E. VIVANTI

Molte furono le proposte che, in seguito a questo invito, pervennero alla Giunta esecutiva.

Fra esse, dopo maturo esame, essa scelse quelle che le parvero più urgenti ed importanti, e le comunicò al Comitato permanente per i Congressi dell'insegnamento commerciale sedente a Parigi, chiedendone l'avviso.

Intanto essa dava la più larga diffusione alla circolare seguente:

COMITATO ORDINATORE
DEL
CONGRESSO INTERNAZIONALE
PER L'INSEGNAMENTO COMMERCIALE
—
VENEZIA 1899
—

Venezia, 1 Novembre 1898

Egregio Signore,

Nel Congresso internazionale per l'insegnamento commerciale, che si tenne ad Anversa nell' Aprile di quest'anno,

venne acclamata Venezia sede del futuro Congresso. Per preparare ed organizzare questo nuovo convegno, si è costituito a Venezia un Comitato, il quale ora, a mezzo dei sottoscritti, partecipa alla S. V. che il Congresso si terrà dal 4 all' 8 Maggio 1899 nel Palazzo Foscari, sede della R. Scuola superiore di commercio.

Le LL. EE. i Ministri degli Affari esteri, del Commercio e della Pubblica istruzione, il Sindaco di Venezia, il deputato ed ex ministro Luigi Luzzatti, il senatore ed ex ministro Francesco Ferrara, hanno accettata la presidenza onoraria del Congresso; l'on. Luigi Strauss (Belgio), l'on. Giacomo Siegfried (Francia), il prof. Léo Saignat (Francia), il dott. Riccardo Stegemann (Germania), l'on. Gilberto R. Redgrave (Inghilterra), il dott. Ulrico Schmidlin (Svizzera), il dott. Bèla Schack (Ungheria), il dott. Clotaldo Piucco (Italia) la vice presidenza. Le Camere di commercio di Venezia e di varie importanti città italiane, molte notevoli personalità del commercio, dell' industria e dell' insegnamento, hanno già dato la loro benevola adesione.

I frutti dei precedenti Congressi di Bordeaux (1886-1895), di Parigi (1889), di Londra (1897) e di Anversa (1898) matureranno senza dubbio in quello di Venezia. Gli studiosi ed i commercianti vi porteranno la voce dei loro studi e della loro esperienza, uniti nell' intento di consolidare quella base di serie, organiche e pratiche cognizioni, che è indispensabile condizione di successo nel campo sempre più vasto e difficile in cui si muove il commercio moderno.

Noi preghiamo la S. V. di concedere la sua adesione al Congresso, mandando firmata l' acclusa scheda, insieme alla quota di iscrizione di lire dieci, al Cassiere del Comitato cav. A. Berti (Palazzo Foscari, Venezia).

E riferendoci all' unito regolamento del Congresso, che il Comitato ordinatore ha votato, La preghiamo di gradire i nostri ossequi.

Il Presidente
A. PASCOLATO

Il Segretario
E. VIVANTI

Subito cominciarono ad affluire da ogni parte di Europa le adesioni, le quali aumentarono sensibilmente di numero quando, ottenuta l' approvazione del Comitato permanente di Parigi al programma del Congresso, esso potè essere reso pubblico con la seguente circolare :

COMITATO ORDINATORE
DEL
CONGRESSO INTERNAZIONALE
PER L'INSEGNAMENTO COMMERCIALE
—
VENEZIA 1899
—

Venezia, Gennaio 1899

Egregio Signore,

Abbiamo l' onore di accluderle il programma del Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale, che si terrà a Venezia dal 4 all' 8 Maggio p. v. — Questo programma ha avuto l' approvazione del Comitato permanente dei Congressi per l' insegnamento commerciale sedente a Parigi, e comprende gli argomenti che parvero più urgenti e più interessanti.

Tutti gli aderenti sono invitati a presentare, se credono, nel termine fissato dal Regolamento, brevi memorie sui vari temi. Queste memorie saranno pubblicate, integralmente o per sunto, negli atti del Congresso.

Coincidendo l' apertura del Congresso con quella della Esposizione artistica internazionale di Venezia, i congressisti potranno valersi delle speciali facilitazioni di viaggio concesse dalle Amministrazioni ferroviarie in tale occasione.

Mentre portiamo ciò a cognizione dei molti che hanno già aderito al Congresso, rivolgiamo un caldo appello agli studiosi ed ai commercianti dei vari paesi, che non hanno ancora mandata la loro adesione, perchè non ci neghino il contributo della loro personale cooperazione.

Con tutta stima.

Il Presidente
A. PASCOLATO

Il Segretario
E. VIVANTI

PROGRAMMA

del Congresso internazionale per l'insegnamento commerciale, che si terrà a Venezia dal 4 all' 8 Maggio 1899.

I.

Scopo, limiti ed ordinamento dell'istruzione commerciale media o secondaria. Suoi rapporti con l'insegnamento primario generale e con quello commerciale superiore.

II.

Come debba essere regolato nelle scuole di commercio, tanto secondarie che superiori, l'insegnamento delle lingue straniere.

III.

Quali risultati abbia dato sin quì la cattedra di pratica commerciale (banco modello, bureau, ecc.) e quale debba ritenersi il miglior modo di ordinarla nelle scuole di commercio medie e superiori.

IV.

Utilità delle borse per la pratica commerciale all'estero e modo di conferirle.

V.

Rappresentanza dell'insegnamento commerciale nei Consigli superiori del commercio.

Insieme alle adesioni, giungevano alla Giunta numerose memorie sui vari temi proposti alle discussioni del Congresso, memorie che sono stampate alla fine di questo volume e che furono distribuite già separatamente ai signori Congressisti.

La Giunta esecutiva, dopo avere fatto un assiduo lavoro di propaganda per richiamare l' attenzione del pubblico sui suoi lavori e per attirare al Congresso il maggior numero possibile di studiosi e di uomini pratici, volle rendere più gradito il soggiorno a Venezia agli ospiti che essa convocava, e mediante il concorso cortese e premuroso del Municipio, della Camera di commercio di Venezia, dei conti Papadopoli e di S. E. il Ministro della pubblica istruzione, che qui tutti ringrazia, potè oltre un serio programma di lavori, organizzare alcuni divertimenti ed ottenere alcune agevolezze per i Congressisti, cui ne diede notizia con la seguente comunicazione :

CONGRESSO INTERNAZIONALE
PER
L'INSEGNAMENTO COMMERCIALE
—
VENEZIA 4-8 MAGGIO 1899
—

Venezia, 10 Aprile 1899

Egregio Signore,

Abbiamo l' onore di prevenirla che la seduta inaugurale del Congresso avrà luogo Giovedì 4 maggio p. v. alle ore 10 ant. nella Sala dei Pregadi in Palazzo Ducale.

I Signori Congressisti, presentando la loro tessera di iscrizione alla porta della sala, avranno accesso ai posti ad essi assegnati.

I lavori del Congresso sono così distribuiti :

Giovedì	4	Maggio	ore	10 ant.	Seduta inaugurale (abito nero e decorazioni).
»	»	»	»	2 pom.	Seduta del Congresso.
Venerdì	5	»	»	9 ant.	Seduta del Congresso.
»	»	»	»	2 pom.	Seduta del Congresso.
»	»	»	»	9 »	Ricevimento alla Camera di commercio.

Sabato	6	Maggio	ore	9 ant.	Seduta del Congresso.
»	»	»	»	1 pom.	Gita alle isole di Murano, Burano e Torcello, alla quale il Municipio di Venezia invita i signori Congressisti.
Domenica	7	»	»	9 ant.	Seduta del Congresso.
»	»	»	»	8 pom.	Banchetto all'Albergo Vittoria.
Lunedì	8	»	»	9 ant.	Seduta del Congresso.
»	»	»	»	3 pom.	Seduta di chiusura del Congresso.

Tutte le sedute, ad eccezione di quella d'apertura, saranno tenute nel Museo merceologico della R. Scuola superiore di commercio.

Per cortese concessione del Ministro della pubblica istruzione e del Sindaco di Venezia, i signori Congressisti, dietro semplice presentazione della tessera, avranno, nei giorni del Congresso, libera entrata nelle RR. Gallerie, nel Palazzo Ducale e nel Museo Civico.

Il Comitato ordinatore ha ottenuto che i seguenti alberghi: Grand Hôtel, Hôtel Royal Danieli, Hôtel Bauer-Grünvald, Hôtel Victoria, Hôtel de Rome et Pension Suisse, concedano ai signori Congressisti, che giustifichino tale loro qualità, il ribasso del 10 % sui loro prezzi ordinari.

I signori Congressisti potranno fruire dei biglietti di andata e ritorno a prezzi ridotti per Venezia, istituiti nell'occasione dell'Esposizione artistica internazionale, i quali sono vendibili in tutte le principali stazioni italiane e di confine. Tali biglietti hanno la validità di 5, 8, 10, 15 e 20 giorni a seconda della distanza, e danno diritto all'ingresso all'Esposizione artistica internazionale durante tutti i giorni della loro validità.

Con tutta stima,

Il Presidente
A. PASCOLATO

Il Segretario
E. VIVANTI

REGOLAMENTO PER IL CONGRESSO

Art. 1. — Il Congresso internazionale dell' insegnamento commerciale, si aprirà in Venezia il giorno 4 maggio 1899, e terrà le proprie sedute nel locale della R. Scuola superiore di commercio in Palazzo Foscari.

Art. 2. — Saranno membri effettivi del Congresso coloro che avranno inviata la propria adesione al Comitato ordinatore entro il giorno 31 marzo 1899, versando la quota di dieci lire al Cassiere del Comitato cav. Alessandro Berti. I membri effettivi avranno diritto alle pubblicazioni del Congresso.

Art. 3. — I membri del Congresso riceveranno una tessera assolutamente personale.

Art. 4. — Il programma dei lavori del Congresso verrà stabilito dalla Giunta esecutiva del Comitato ordinatore, e sarà comunicato a tutti gli aderenti almeno quattro mesi prima dell' apertura del Congresso.

Art. 5. — Il Comitato ordinatore riceverà le relazioni sul programma fino due mesi prima dell' apertura del Congresso. Gli autori sono pregati di fornire notizie sull' ordinamento attuale dell' insegnamento commerciale e di indicare le riforme da introdurvi.

Art. 6. — La presidenza del Comitato ordinatore procederà all' inaugurazione del Congresso, il quale nominerà nella prima seduta la presidenza definitiva. Questa, eserciterà il proprio ufficio fino al termine del Congresso, fissando di volta in volta l'ordine del giorno delle sedute.

Art. 7. — Le discussioni non daranno luogo a deliberazioni.

Art. 8. — Gli oratori potranno parlare in italiano, francese, inglese e tedesco. Interpreti traduttori da queste due ultime lingue assisteranno alle sedute.

Art. 9. — Gli oratori non potranno parlare più di un quarto d'ora, nè potranno riprendere la parola sullo stesso argomento senza il consenso dell'Assemblea.

Art. 10. — Soltanto i membri onorarî ed effettivi del Congresso ed i delegati delle pubbliche amministrazioni avranno diritto di presentare relazioni e di prendere parte alle discussioni.

Art. 11. — Tutti i documenti, relazioni ecc. riguardanti il Congresso internazionale dell' insegnamento commerciale, dovranno venire indirizzati a Venezia, Palazzo Foscari.

COMITATO ORDINATORE

PRESIDENZA ONORARIA

S. E. il Viceammiraglio conte NAPOLEONE CANEVARO, Ministro degli affari esteri;

S. E. l'avv. comm. ALESSANDRO FORTIS, Ministro dell'agricoltura, industria e commercio;

S. E. il prof. comm. GUIDO BACCELLI, Ministro della pubblica istruzione;

Conte comm. avv. FILIPPO GRIMANI, Sindaco di Venezia;

Prof. comm. LUIGI LUZZATTI, Deputato al Parlamento, già Ministro del tesoro;

Prof. comm. FRANCESCO FERRARA, Senatore del Regno, primo Direttore della R. Scuola superiore di commercio in Venezia, già Ministro delle finanze.

PRESIDENTE EFFETTIVO

Avv. comm. ALESSANDRO PASCOLATO, Deputato al Parlamento, ff. di Direttore della R. Scuola superiore di commercio di Venezia, Presidente della Giunta di vigilanza del R. Istituto tecnico e nautico di Venezia.

VICEPRESIDENTI

LUIGI STRAUSS, Presidente del Consiglio superiore dell'industria e del commercio del Belgio e del Circolo degli antichi studenti dell'Istituto superiore di commercio di Anversa;

GIACOMO SIEGFRIED, membro del Consiglio superiore della istruzione tecnica in Francia, Presidente dell'Unione fra le associazioni degli antichi studenti delle Scuole superiori di commercio di Francia;

LÉO SAIGNAT, già Presidente della Società filomatica di Bor-

deaux, professore di diritto, Presidente dei Congressi internazionali dell' insegnamento tecnico e commerciale del 1886 e del 1895;

Dott. RICCARDO STEGEMANN, Consigliere di Governo, Presidente della Società germanica per l' istruzione commerciale;

GILBERTO R. REDGRAVE, Ispettore capo del Dipartimento delle scienze e delle arti della Gran Brettagna ;

ULRICO SCHMIDLIN, Segretario di divisione per l'insegnamento commerciale al Dipartimento federale del commercio della Confederazione Svizzera ;

Dott. BÉLA SCHACK, professore nell' Accademia commerciale di Budapest, già rappresentante del Governo Ungherese al Congresso di Anversa ;

Dott. CLOTALDO PIUCCO, membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia.

SEGRETARIO

Cav. EDUARDO VIVANTI, commerciante, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, Vice-Presidente dell' Associazione degli antichi studenti della R. Scuola superiore di commercio di Venezia.

MEMBRI

Conte comm. Nicolò PAPADOPOLI, Senatore del Regno, Presidente del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Avv. Luigi ARMANNI, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia :

Avv. Prospero ASCOLI, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Dott. comm. Nicolò nob. BAROZZI, direttore dei R. R. Musei ;

Avv. cav. Bortolo BENEDINI, già deputato, Presidente del Consiglio direttivo della Scuola commerciale « Peroni » di Brescia ;

Dott. comm. Guglielmo BERCHET, segretario dell' Istituto veneto di scienze, lettere ed arti di Venezia ;

Cav. Alessandro BERTI, segretario della R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Comm. Marco BESSO, direttore delle Assicurazioni Generali di Venezia ;

Cav. nob. Fabio BESTA, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Comm. Carlo BLUMENTHAL, banchiere ;

Vittorio BÖHMERT, professore nella R. Scuola tecnica superiore di Dresda ;

Comm. Gherardo CALLEGARI, direttore capo di divisione al Ministero di agricoltura, industria e commercio ;

Cap. comm. Manfredo CAPERIO, presidente del Consorzio italiano per il commercio con l' Estremo Oriente ;

Cav. Enrico CASTELNUOVO, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Avv. comm. Giuseppe CERUTTI, già deputato, presidente del Consiglio Provinciale di Venezia ;

Avv. comm. Antonio CHIEREGHIN, presidente della Deputazione Provinciale di Venezia ;

Avv. conte Giacinto CIBRARIO, già deputato, R. Commissario dell' Istituto internazionale italiano di Torino ;

Comm. Giulio COEN, membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Cav. Giovanni CONTI, direttore della Banca d' Italia sede di Venezia ;

Comm. prof. avv. Gualtiero DANIELI, deputato al Parlamento, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Prof. cav. Goffredo di CROLLALANZA, ff. di direttore della R. Scuola superiore di commercio di Bari ;

Comm. Giovanni di DEMETRIO, presidente della Scuola per agenti di commercio, membro del Consiglio di amministrazione della Scuola superiore di commercio Revoltella e dell' i. r. Accademia di commercio e nautica di Trieste ;

Prof. cav. Giuseppe FASCE, deputato al Parlamento ;

Comm. Carlo F. FERRARIS, professore nella R. Università di Padova e nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Cav. Tommaso Fornari, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Dott. Antonio Fradeletto, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Avv. comm. Secondo Frola, deputato al Parlamento, già Ministro delle poste e telegrafi, presidente del R. Museo industriale italiano di Torino ;

Th. Habenicht, membro della Camera di commercio e del Consiglio direttivo della Scuola superiore di commercio di Lipsia;

Eduardo J. James, professore nella Università di Chicago (Illinois) ;

Cav. Arturo Kellner, segretario generale delle Assicurazioni generali di Venezia ;

Primo Lanzoni, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, presidente della Associazione degli antichi studenti della R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Comm. Ettore Levi Della Vida, vice-direttore della Banca d' Italia ;

Cav. Achille Loria, professore nella R. Università di Padova ;

Avv. prof. comm. Luigi Lucchini, deputato al Parlamento, consigliere di Cassazione, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Cav. prof. Ottorino Luxardo, preside del R. Istituto tecnico e nautico di Venezia ;

Avv. Arrigo Macchioro ;

Cav. Aldo Majani, rappresentante la Camera di commercio ed arti di Bologna ;

Avv. cav. Eugenio Manfrin, assessore municipale, membro della Giunta di vigilanza dell' Istituto tecnico e nautico di Venezia ;

Avv. cav. Renato Manzato, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Dott. R. Maresch, Consigliere di Governo, primo segretario della Camera di commercio di Vienna ;

Cav. Tullio Martello, professore nella R. Università di Bologna, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia ;

Cav. Tito MARTINI, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Prof. Lotario MARTINI, segretario dell'Associazione degli antichi studenti della R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Cav. Carlo MÜLLER, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Cav. Cesare PALOPOLI, capo sezione al Ministero di agricoltura, industria e commercio;

Giuseppe PAOLETTI, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Conte Federico PELLEGRINI, professore nel R. Istituto tecnico e nautico, assessore per la pubblica istruzione del Municipio di Venezia;

Cav. Gino PERTILE, commerciante;

Percy PINKERTON, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Cav. Giorgio POLITEO, professore di liceo e di istituto tecnico;

PRESIDENTE della Camera di commercio ed arti di Belluno;
» » » » » Bergamo;
» » » » » Bologna;
» » » » » Firenze;
» » » » » Milano;
» » » » » Padova,
» » » » » Palermo;
» » » » » Rovigo;
» » » » » Torino;
» » » » » Treviso;
» » » » » Udine;
» » » » » Verona:
» » » » » Vicenza;

Cav. Carlo RATTI, commerciante;

Cav. Adolfo RAVÀ, Direttore dell' Istituto Ravà di Venezia;

Comm. Giacomo RICCO, membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Prof. cav. Angelo RONCALI, direttore della R. Scuola superiore di applicazione agli studî commerciali di Genova;

Dott. comm. Riccardo SELVATICO, deputato al Parlamento;

R. SONNDORFER, consigliere di Governo, Vienna;

Prof. P. Stefanelli, direttore della Scuola tecnica commerciale Leon Battista Alberti di Firenze;

Comm. Bonaldo Stringher, consigliere di Stato;

Comm. Giorgio Suppiei, presidente della Camera di commercio ed arti di Venezia;

Avv. Sebastiano Tecchio, deputato al Parlamento;

Conte comm. Avv. Lorenzo Tiepolo, deputato al Parlamento;

Cav. Paolo Toma, direttore della Banca Veneta di depositi e conti correnti;

Cav. Ferruccio Truffi, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Cav. Enrico Tür, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Avv. comm. Vittorio Vanzetti, consigliere di Corte d'appello membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia;

Prof. Domenico Vedovati, commerciante, già professore nella Scuola industriale di Carrara;

Dott. Carlo Zehden, consigliere di Governo, Vienna.

GIUNTA ESECUTIVA

Presidente — Avv. comm. Alessandro Pascolato.

Vice-presidente — Dott. Clotaldo Piucco.

Membri — Avv. cav. Bortolo Benedini.

Cav. Alessandro Berti, Cassiere-Economo.

Prof. cav. Enrico Castelnuovo.

Comm. Giulio Coen.

Prof. cav. Tomaso Fornari.

Prof. cav. Ottorino Luxardo.

Prof. cav. Renato Manzato.

Prof. cav. Carlo Müller.

Prof. cav. Eduardo Vivanti. Segretario.

DELEGATI DEI GOVERNI

DELEGATI DEL GOVERNO ITALIANO

Comm. avv. Alessandro Pascolato — deputato al Parlamento, ff. di direttore della R. Scuola superiore di Commercio di Venezia.

Comm. ing. Oreste Lattes — ispettore delle industrie al Ministero d'agricoltura, industria e commercio.

DELEGATI DEI GOVERNI ESTERI

AUSTRIA

Milosch Fesch — segretario referente del Dicastero per gli studi commerciali al Ministero dell' istruzione pubblica.

Dott. Carlo Zehden — consigliere di Governo, ispettore al Ministero dell' istruzione pubblica.

BELGIO

Ing. Eugenio Rombaut — ispettore generale dell' industria e dell' insegnamento industriale e professionale al Ministero dell' industria e del lavoro.

Ing. Paolo Wauters — ispettore dell' industria e dell' insegnamento industriale e professionale al Ministero dell'industria e del lavoro.

DANIMARCA

Dott. H. L. Möller — direttore della Scuola superiore di commercio di Copenhagen.

FRANCIA

Luigi Bouquet — direttore dell'insegnamento tecnico al Ministero del commercio.

P. Jacquemart — ispettore generale dell' insegnamento tecnico al Ministero del commercio.

M. Teissier — referendario al Consiglio di Stato, Capo di Gabinetto del Ministro delle Colonie.

Carlo Bayet — direttore dell' insegnamento primario al Ministero dell' istruzione pubblica.

Felice Martel — ispettore generale al Ministero dell' Istruzione pubblica.

GRAN BRETTAGNA

Capitano Guglielmo Abuey de Wioeleslie — direttore per le scienze al Dipartimento delle Scienze e delle Arti.

Gilberto R. Redgrave — ispettore capo del Dipartimento delle Scienze e delle Arti.

I. King — Ispettore capo delle scuole.

GRECIA

Conte Tipaldo Foresti Panagino — console di Grecia a Venezia.

NORVEGIA

Prof. Carlo Polaczèk — direttore del Ginnasio commerciale di Cristiania.

OLANDA

C. Pijnacker Hordijk — membro della seconda Camera degli Stati Generali, già governatore generale delle Indie neerlandesi, presidente dell' Associazione nazionale olandese per l' insegnamento commerciale.

Dott. P. Tjeenk Willink — segretario di direzione della manifattura di fermento e di alcool Van Marken a Delft, segretario dell' Associazione nazionale olandese per l' insegnamento commerciale.

PORTOGALLO

Gioachino De Araujo — console del Portogallo a Genova.

RUSSIA

S. E, Simone Grigoriew — consigliere di Stato attuale, ispettore generale dell' insegnamento commerciale al Ministero delle finanze.

Dott. Alessandro Timofeef — professore nella Scuola di commercio di Pietroburgo, delegato della Cancelleria particolare di S. M. l' Imperatore di Russia, per gli Istituti dell' Imperatrice Maria.

SPAGNA

Gonzalo Reparàz — redattore del giornale « El Espanol » di Madrid.

SVEZIA

Dott. Axel Anders Ramm — capo della Corte dei conti della città e segretario della Società della Borsa di Gòteborg.

SVIZZERA

Dott. Ulrico Schmidlin — segretario di divisione per l'insegnamento commerciale nel Dipartimento dell' industria, del commercio e dell' agricoltura.

UNGHERIA

Dott. Bèla Schack — professore nell'Accademia commerciale di Budapest.

N. B. — Hanno aderito anche i governi della Repubblica Argentina e del Lussemburgo, ma non hanno mandato al Congresso i loro delegati.

ADERENTI AL CONGRESSO

Accademia commerciale di Innsbruck *Innsbruck*
» » di Zurigo — rappresentata dal suo Direttore prof. F. Beintsch *Zurigo*
Adler Dott. A. — ff. di direttore della Scuola pubblica di commercio di Lipsia *Lipsia*
Agostini Giacinto — agente di commercio e di assicurazioni, Calle larga S. Marco, 370 A. *Venezia*
Ahlström Axel — Direttore dell' Istituto commerciale di Goteborg *Goteborg*
Ajò cav. Giulio — negoziante, vice-presidente della Camera di commercio, presidente dell'Unione degli esercenti di Venezia, rappresentante della Società generale tra negozianti ed industriali di Roma, *Venezia*
Albini cav. Giovanni, presidente della Camera di commercio ed arti di Bergamo *Bergamo*
Alessio cav. Giulio — avvocato, professore nella R. Università di Padova, deputato al Parlamento *Padova*
Alfieri Vittorio, professore di ragioneria *Perugia*
American (the) **Cotton C.°** *Hâvre*
Andreis cav. Ettore — delegato della Conceria-Scuola, via Aosta, 7 *Torino*
Annoni conte comm. Aldo — senatore del Regno, presidente della Cassa di risparmio delle Provincie Lombarde *Milano*
Ara cav. Carlo — segretario sostituto delle Assicurazioni generali *Venezia*
Arbib cav. Salvatore — industriale *Venezia*
Arcoleo comm. Giorgio — professore, deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato *Napoli*
Ardizzone cav. Alessandro — consigliere e rappresentante della Camera di Commercio di Palermo *Palermo*
Aria conte Alfonso — presidente della Camera di Commercio ed arti di Bologna *Bologna*

Arlotta Enrico — presidente dell' Associazione commerciale e industriale, Galleria Umberto, 27 *Napoli*

Armanni avv. Luigi — professore di diritto nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, Rio terrà della Carità, 981 *Venezia*

Ascarelli rag. Pellegrino — rappresentante della Associazione commerciale, industriale e agricola romana *Roma*

Ascoli avv. Prospero — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, rappresentante la Rivista di diritto internaz. e di legislazione comparata di Napoli — S. Stefano, calle del Pestrin, 3522 *Venezia*

Associazione degli antichi allievi della Scuola degli alti studi commerciali — Boul. Malesherbes, 108, *Parigi*

» dei commercianti ed industriali — Galleria Umberto 27 p. p. *Napoli*

» fra gli antichi studenti della R. Scuola superiore di commercio di Venezia — rappresentata dal suo presidente prof. Primo Lanzoni *Venezia*

» commerciale industriale agricola romana — Palazzo Ferrajoli — rappresentata dal cav. Felice Santini, deputato al parlamento e dai signori Bozza Luigi, segretario, e rag. Pellegrino Ascarelli, vice-segretario, *Roma*

» nazionale federativa fra gli insegnanti addetti all' istruzione tecnica — rappresentata dal prof. A. Emilio Romegialli *Roma*

» generale italiana di M. S. fra viaggiatori di commercio — rappresentata dal ragioniere Giovanni Riva *Milano*

» degli antichi studenti della Scuola Superiore di Commercio di Parigi — rappresentata dal suo presidente ing. A. Renouard *Parigi*

» del commercio e dell' industria di Grenoble — rappresentata dal suo presidente sig. P. Lacroix *Grenoble*

» germanica per l'educazione commerciale di Brunswick — rappresentata dal suo presidente dott. Riccardo Stegemann *Brunswick*

Avogadro conte Giovanni Andrea — avvocato, S. Silvestro, 1118 *Venezia*

Baccelli comm. dott. Guido — professore, ministro della pubblica istruzione. deputato al Parlamento *Roma*

Balenzano avv. comm. Nicola — deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato, presidente del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Bari *Bari*

Baratz S. M. — ragioniere. via Galernaja, 20 *Pietroburgo*

Barbieri Ferruccio — ragioniere-capo delle Acciaierie di Terni *Terni*

Barbon Apollo G. — negoziante, Maddalena, 2370 *Venezia*

Bardelli prof. Giuseppe — preside del R. Istituto tecnico di Milano *Milano*

Barozzi nob. comm. Nicolò — direttore dei RR. Musei, S. Fosca *Venezia*

Bartole Nicolò — segretario della Banca popolare di Trieste *Trieste*

Bartos Filippo — professore nell' Accademia orientale di commercio, via Alkosmany, 11 *Budapest*

Basevi cav. Giuseppe — negoziante, deputato al Parlamento austriaco *Trieste*

Bayet Carlo — direttore dell' insegnamento primario al Ministero dell' Istruzione pubblica, e delegato del governo della Repubblica francese *Parigi*

Beitsch dott. Ferdinando — direttore dell' Accademia commerciale di Zurigo *Zurigo*

Bellini Arturo — commerciante, rappresentante il Municipio di Comacchio *Comacchio*

Bellini Clitofonte — professore nel R. Istituto tecnico Carlo Cattaneo di Milano, rappresentante l' Unione Cooperativa di Milano — via Ausonio, 6 *Milano*

Bénard Carlo — segretario e rappresentante della Società filomatica di Bordeaux *Bordeaux*

Benedetti Domenico — professore di ragioneria e computisteria, delegato del R. Istituto tecnico e della R. Scuola tecnica di Mantova, via Tito Speri, 20 *Mantova*

Benedini cav. Bortolo — avvocato, già deputato al Parla-

mento, presidente del Consiglio direttivo della Scuola commerciale Peroni di Brescia *Brescia*

Bennion J. A. — direttore dell' Istruzione tecnica e rappresentante del Consiglio della Contea di Lancashire *Preston*

Benoît-Germain Ernesto — ispettore dipartimentale dell' insegnamento tecnico, membro del Consiglio superiore dell' insegnamento tecnico, segretario tesoriere della Camera di commercio di Nîmes *Nîmes*

Bensa Enrico — avvocato, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Genova, Via S. Bernardo, 19 *Genova*

Berardi prof. Domenico — preside del R. Istituto Tecnico di Reggio di Calabria *Reggio di Calabria*

Berchet comm. Federico — ingegnere architetto, direttore dell' Ufficio regionale per la conservazione dei monumenti del Veneto, campo della Tana, *Venezia*

Berchet comm. dott. Guglielmo — segretario del R. Istituto veneto di scienze, lettere ed arti, S. Marina, *Venezia*

Bergamo Eduardo — vice - presidente della Camera di commercio italiana di Buenos Aires *Buenos Aires*

Bergauer Francesco — direttore della Prima pilatura di riso, membro della Camera di commercio e d' industria, via S. Spiridione *Trieste*

Bernardi Valentino — professore di ragioneria nel R. Istituto tecnico di Bologna *Bologna*

Bernhardi Ernesto — sindaco della Camera di commercio di Dortmund *Dortmund* (*Westfalia*)

Berni rag. prof. Archinto — segretario e rappresentante della Camera di Commercio di Mantova *Mantova*

Berselli M. e C.° — industriali, via Bossi 2. *Milano*

Berti cav. Alessandro — segretario economo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Bertoldi comm. Antonio — avvocato, deputato al Parlamento *Portogruaro*

Bertolini Angelo — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Bari, via Garruba, 31 *Bari*

Bertolini avv. comm. Pietro — deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato *Venezia*

Besso gr. uff. Marco — direttore delle Assicurazioni Generali *Venezia*

Besta nob. cav. Fabio — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, presidente del Collegio dei Ragionieri *Venezia*

Biasiutti Antonio — professore nell'Istituto tecnico Bolzoni, docente nella R. Università di Padova, S. Anna, 1582 *Padova*

Biffi Antonio — fabbrica acidi e prodotti chimici, Via Paleocapa, 2 *Milano*

Binda A. e C.° — fabbricanti di carta, Corso di Porta Romana, 122 *Milano*

Bisleri Felice e C.° — industriali, Via Savona, 16 *Milano*

Bizio comm. Leopoldo — avvocato, console dei Paesi Bassi e del Brasile a Venezia *Venezia*

Bloch Gilberto — professore *Bienne*

Blondel Giorgio -- professore alla Scuola degli alti studi commerciali, delegato della Società di geografia commerciale di Parigi e dell'Assoc. fra gli antichi allievi della Scuola degli alti studi commerciali di Parigi *Parigi*

Blumenthal comm. Carlo — banchiere *Venezia*

Bocciolone Carlo — via Bracka, 17 *Varsavia*

Böhmert Vittorio — professore nella Scuola tecnica superiore di Dresda *Dresda*

Boissevain E. H. Carlo — 42, Roemer Visscherstraat *Amsterdam*

Bolaffio comm. Leone — professore ordinario di diritto commerciale nella R. Università di Bologna *Bologna*

Bombardella Bernardino — vice segretario della Venice Hotels L.d *Venezia*

Bombardella Giambattista — segretario della Peninsular and Oriental S. N. Company *Venezia*

Bonacossa cav. Giuseppe — industriale, deputato al Parlamento, Via Brisa 3 *Milano*

Boni Raimondo — capo-ragioniere delle Assicurazioni generali *Venezia*

Bontempi prof. Giacomo — segretario del dipartimento della pubblica istruzione del Canton Ticino *Bellinzona*

Borra Luigi — segretario e rappresentante dell'Associazione commerciale, industriale, agricola romana *Roma*

Bosio avv. Edoardo — direttore della Rivista delle privative industriali. Via Genova, 27 *Torino*

Bosio Luigi — agente di cambio, Piazza di Pietra, 63 *Roma*

Bottoni prof cav. Carlo — consigliere della Camera di commercio di Ferrara *Ferrara*

Boucher Alfredo — deputato, già ministro del commercio *Parigi*

Bouquet Luigi — direttore dell' insegnamento tecnico al Ministero del commercio, rappresentante il Ministero del commercio della Repubblica Francese, rue de Bruxelles, 18 bis *Parigi*

Braida cav. Tito — procuratore generale dei Conti Papadopoli *Venezia*

Branca comm. Ascanio — deputato al Parlamento, già ministro dei lavori pubblici e delle finanze *Roma*

Branca fratelli — industriali, via Broletto, 35 *Milano*

Bräuer Francesco Ignazio — professore di lingua e letteratura tedesca, Via San Bernardino, 3347 *Padova*

Brunetti Antonio — professore di lettere italiane, direttore della R. Scuola tecnica *Lendinara*

Bruzzo dott. Giuseppe — professore all' Istituto tecnico di Bologna *Bologna*

Bulcke cav. Augusto — armatore, giudice del Tribunale di commercio, membro del Consiglio superiore della industria e del commercio del Belgio *Anversa*

Bunzel Gustavo — negoziante *Trieste*

Bussolin cav. Pietro — industriale *Venezia*

Calapaj cav. Pietro — presidente della Camera di Commercio ed arti di Messina *Messina*

Callegari comm. Gherardo — direttore capo di divisione al Ministero di agricoltura industria e commercio *Roma*

Calzavara prof. Carlo — Fondamenta della Misericordia *Venezia*

Cambray-Digny conte Tommaso — avvocato, deputato al Parlamento *Firenze*

Camera di commercio ed arti di Alessandria — rappresentata dal suo presidente cav. Carlo Michel *Alessandria*
Camera di commercio ed arti di Ancona — rappresentata dal cav. prof Eduardo Vivanti *Ancona*
Camera di commercio ed arti di Bari — rappresentata dal prof. Enrico De Montel *Bari*
Camera di commercio ed arti di Belluno *Belluno*
Camera di commercio ed arti di Bergamo *Bergamo*
Camera di commercio ed arti di Bologna — rappresentata dal consigliere cav. Aldo Majani *Bologna*
Camera di commercio ed arti di Brescia — rappresentata dal consigliere avv. cav. B. Benedini *Brescia*
Camera di commercio ed arti di Caserta *Caserta*
Camera di commercio ed arti di Catania *Catania*
Camera di commercio ed arti di Cremona — rappresentata dal prof. Eudimio Spezia *Cremona*
Camera di commercio ed arti di Cuneo *Cuneo*
Camera di commercio ed arti di Ferrara — rappresentata dal suo presidente cav. C. Pirani e dal consigliere prof. cav. C. Bottoni *Ferrara*
Camera di commercio ed arti di Firenze *Firenze*
Camera di commercio ed arti di Livorno — rappresentata dal suo presidente cav. Oscar Dalgas *Livorno*
Camera di commercio ed arti di Lucca — rappresentata dal suo presidente cav. Cesare Spada Ceccani *Lucca*
Camera di commercio ed arti di Mantova — rappresentata dal cav. rag. V. Crovetti, vice-presidente e dal rag. prof. A. Berni, segretario *Mantova*
Camera di commercio ed arti di Messina — rappresentata dal suo presidente cav. Pietro Calapaj *Messina*
Camera di commercio ed arti di Milano *Milano*
Camera di commercio ed arti di Modena, rappresentata dal suo presidente cav. Giuseppe Ravenna *Modena*
Camera di commercio ed arti di Napoli — rappresentata dal cav. Vittorio Pivetta *Napoli*
Camera di commercio ed arti di Padova *Padova*
Camera di commercio ed arti di Palermo — rappresentata dal consigliere cav. Alessandro Ardizzone *Palermo*

Camera di commercio ed arti di Parma — rappresentata dal suo presidente cav. Enrico Chiavelli *Parma*

Camera di commercio ed arti di Pavia — rappresentata dal prof. cav. Tommaso Fornari *Pavia*

Camera di commercio ed arti di Piacenza — rappresentata dal suo presidente cav. Salvatore Ghezzi *Piacenza*

Camera di commercio ed arti di Pisa *Pisa*

Camera di commercio ed arti di Ravenna — rappresentata dal suo presidente comm. Ruggero Fabri *Ravenna*

Camera di commercio ed arti di Reggio Emilia — rappresentata dal suo presidente cav. Giuseppe Menada *Reggio Emilia*

Camera di commercio ed arti di Rovigo — rappresentata dal consigliere cav. Dante Marchiori *Rovigo*

Camera di commercio ed arti di Siena e Grosseto, rappresentata dal comm. Giorgio Suppiej *Siena e Grosseto*

Camera di commercio ed arti di Torino — rappresentata dal consigliere on. avv. comm. Teofilo Rossi *Torino*

Camera di commercio ed arti di Treviso *Treviso*

Camera di commercio ed arti di Udine — rappresentata dal suo presidente cav. Antonio Masciadri *Udine*

Camera di commercio ed arti di Venezia — rappresentata dal suo presidente comm. Giorgio Suppiej *Venezia*

Camera di commercio ed arti di Verona — rappresentata dal suo vice-presidente cav. rag. Achille Cuzzeri e dal suo segretario sig Dino Cerutti *Verona*

Camera di commercio ed arti di Vicenza — rappresentata dal consigliere sig. Giuseppe Marchetti e dal segretario prof. Vittorio Meneghelli *Vicenza*

Camera di commercio ed arti italiana di Buenos Aires, rappresentata dal cav. prof. Renato Manzato di Venezia *Buenos Aires*

Camera di commercio ed arti italiana di Costantinopoli *Costantinopoli*

Camera di commercio di Anversa — rappresentata dal suo presidente sig. Carlo Corty *Anversa*

Camera di commercio di Berlino — rappresentata dal suo segretario dott. Enrico Soetber *Berlino*

Camera di commercio di Blackburn — rappresentata dal signor F. Hibbert *Blackburn*

Camera di commercio di Birmingham — rappresentata dal sig. John H. R. Meyer *Birmighnam*

Camera di commercio di Bonn — rappresentata dal suo segretario dott. Ulrich *Bonn*

Camera di commercio di Breslavia *Breslavia*

Camera di commercio di Charleroi — rappresentata dal suo presidente sig. Valerio Mabille *Charleroi*

Camera di commercio di Chemnitz — rappresentata dal suo segretario dott. G. A. Herrl *Chemnitz*

Camera di commercio di Dortmund — rappresentata dal suo sindaco sig. Ernesto Bernhardi *Dortmund*

Camera di commercio di Francoforte sul Meno — rappresentata dal cav. Alfredo di Neufville presidente, dal signor Fritz Gans membro, e dal dott. Hatschek, sindaco della medesima *Francoforte sul Meno*

Camera di commercio di Kilburn — rappresentata dal sig. Henry F. Hibbert *Kilburn*

Camera di commercio di Liegi *Liegi*

Camera di commercio di Lipsia — rappresentata dai signori Th. Habenicht consigliere e dott. G. Gensel segretario *Lipsia*

Camera di commercio di Liverpool — rappresentata dai signori P. J. Hemelryk e Thomas Snape *Liverpool*

Camera di commercio di Nîmes *Nîmes*

Camera di commercio di Parigi — rappresentata dal signor V. Hugot, consigliere *Parigi*

Camera di commercio di Plauen — rappresentata dai signori L. Uebel, vice-presidente e dott. Dietrich, segretario *Plauen*

Camera di commercio di Strasburgo — rappresentata dal suo presidente signor Carlo Eissen *Strasburgo*

Camera di commercio di Tolosa *Tolosa*

Camera di commercio di Trieste — rappresentata dal deputato di Borsa comm Giovanni di Demetrio *Trieste*

Camera di commercio di Vienna — rappresentata dal segretario dott. Eugenio Schwiedland *Vienna*

Camera di commercio di Wiesbaden — rappresentata dal consigliere dottor Herbot *Wiesbaden*

Camperio capitano comm. Manfredo — presidente del Consorzio pel commercio dell' Estremo Oriente, e presidente fondatore della Società di esplorazione commerciale *Santa di Monza*

Canale Domenico Ettore — professore nel R. Istituto tecnico di Firenze, Via Ghibellina, 105 *Firenze*

Canali avv. cav. G. B. — segretario della Camera di commercio di Venezia *Venezia*

Candiani dott. cav. Carlo — notaio, consigliere comunale *Venezia*

Canella comm. Costantino — R Avvocato erariale, Castello, 3565 *Venezia*

Canevaro conte comm. Napoleone — vice-ammiraglio. ministro degli affari esteri, senatore del Regno *Roma*

Canzoneri Francesco — professore di chimica e merceologia nella Scuola superiore di commercio di Bari, Piazza Roma, 34, Casino Columbo *Bari*

Cappuccini Nazzareno — professore di computisteria alla R. Scuola tecnica di Siena, Via Cavour, 24 *Siena*

Carabellese prof. Francesco — professore ordinario di storia del commercio e diplomatica nella R. Scuola superiore di commercio di Bari *Bari*

Carminati prof. cav. Temistocle — R. Ispettore scolastico, Ss. Apostoli, 4654 *Venezia*

Carnazza-Amari comm. Giuseppe — avvocato, professore di diritto internazionale, senatore del regno, presidente della Giunta di vigilanza dell' Istituto tecnico di Catania, Via San Tomaso, 25 *Catania*

Carpi ing. comm. Leonardo — via della Croce, 87 *Roma*

Casale Pietro — professore supplente nella R. Scuola di Commercio di Venezia, S. Pantaleone 1413, *Venezia*

Caser prof. Antonio — amministratore e pubblicista, S. Fantino, Ramo Minelli *Venezia*

Cassa di risparmio della Provincie Lombarde, *Milano*

Castelnuovo cav. Enrico — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Cavalli prof. rag. Carlo — condirettore della Scuola di ragioneria e commercio Cavalli e Conti. Via San Maurilio, 21 *Milano*

Cavazzana prof. Romeo — ragioniere, S. Marco, calle Specchieri, 653 *Venezia*

Cederna Antonio — industriale, via Olmetto *Milano*

Centner Roberto — negoziante, presidente del Circolo di studî commerciali di Verviers *Verviers*

Ceresa comm. Pacifico — industriale, membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio in Venezia, già presidente della Camera di commercio di Venezia *Venezia*

Cerutti Dino — segretario e rappresentante della Camera di Commercio di Verona *Verona*

Cerutti comm. Giuseppe — avvocato, presidente del Consiglio Provinciale di Venezia, già deputato al Parlamento *Venezia*

Cevasco rag. Ferruccio — rappresentante di case estere e professore aggiunto di banco-modello nella R. Scuola superiore di commercio di Genova, Via Luccoli, 17 *Genova*

Chiavelli cav. Enrico — presidente della Camera di commercio di Parma, direttore della Banca popolare cooperativa parmense *Parma*

Chiereghin comm. Antonio — avvocato, presidente della Deputazione provinciale di Venezia *Venezia*

Chiesa comm. Michele — deputato al Parlamento, Corso Vittorio Emanuele, 91 *Torino*

Ciabò prof. cav. Giorgio — preside del R. Istituto tecnico di Bergamo *Bergamo*

Ciaceri comm. Michele — deputato al Parlamento, *Modica*

Cibrario conte Giacinto — già deputato al Parlamento, R. commissario dell' Istituto internazionale italiano di Torino *Torino*

Circolo degli antichi studenti dell' Istituto superiore di commercio di Anversa — rappresentata dal suo presidente sig. Luigi Strauss *Anversa*

Circolo di studi commerciali di Verviers — rappresentato dal suo presidente sig. R. Centner *Verviers*

Coen comm. Giulio — membro del Consiglio Direttivo della R. Scuola Superiore di Commercio, *Venezia*

Coen Giuseppe Ben. — negoziante, consigliere delegato della Società veneziana di navigazione a vapore *Venezia*

Coen Rocca Guido — possidente, S. Samuele, Palazzo Malipiero 3201, *Venezia*

Coletti Augusto — commerciante *Venezia*

Cominotto Arrigo — Capo sconti al Banco Italiano dell' Uruguay *Montevideo*

Comitato per l'istruzione tecnica del Consiglio della Contea di Derbyshire *Derby*

» per l' istruzione tecnica del Consiglio della Contea di Lancashire, rappresentato da Thomas Snape e W. Lees Mc. Clure, aldermanni, da Norval W. Helme e H. F. Hibbert, consiglieri, e da I. A. Bennion M. A. M. Sc. direttore dell' Istruzione tecnica *Preston*

» per l' istruzione tecnica del Consiglio della Contea di Surrey, rappresentato dal sig. E. Hull, *Redhill*

Conceria-scuola — rappresentata dal cav. E. Andreis *Torino*

Conigliani dott. Carlo — professore nella R. Università di Modena *Modena*

Consiglio di Stato del Cantone di Neuchâtel rappresentato dal prof. C. Gaille *Neuchâtel*

Conti prof rag. Emilio — condirettore della Scuola di commercio e ragioneria Cavalli e Conti, Via San Maurilio, 21 *Milano*

Conti cav. dott. Giovanni — direttore della Banca d'Italia sede di Venezia *Venezia*

Corty Carlo — negoziante, membro del Consiglio superiore dell' industria e del commercio, giudice al Tribunale di Commercio, presidente della Camera di commercio di Anversa *Anversa*

Coppino comm. Michele — deputato al Parlamento, già Presidente della Camera dei deputati, già Ministro della Pubblica istruzione *Alba*

Coquentin A. — professore onorario e delegato dell' Isti-

tuto commerciale di Parigi, Rue Victor Hugo, 136 *Bois Colombes (Seine)*

Costantini comm. Settimio — professore, deputato al Parlamento, sottosegretario di Stato al Ministero dell' Istruzione pubblica, *Roma*

Cottafavi comm. Vittorio — avvocato, deputato al Parlamento *Correggio*

Cottin Agostino — impiegato all' Archivio di Stato *Venezia*

Crovetti cav. rag. Vito — vice-presidente e rappresentante della Camera di Commercio di Mantova, *Mantova*

Curatorio per il corso biennale di scienze commerciali annesso alla R. Scuola tecnica superiore di Aquisgrana, rappresentato dal Prof. Dott. van der Boeght *Aquisgrana*

Cuzzeri cav. rag. Achille — vice-presidente e rappresentante della Camera di Commercio di Verona *Verona*

Czorzy Epaminonda D. — commerciante, membro della Camera di commercio e d' industria di Trieste, via Carciotti *Trieste*

Dalgas cav. Oscar — presidente della Camera di commercio di Livorno. Via Banca, 2 *Livorno*

Dall'Armi cav. Tomaso — direttore dell' Amministrazione Collalto, Castello di S. Salvatore *Susegana*

Dalla Volta Riccardo — professore nel R. Istituto di scienze sociali e nella Scuola commerciale Leon Battista Alberti *Firenze*

D' Alvise Pietro — professore nel R. Istituto tecnico di Padova *Padova*

Damiani Rinaldo — chimico farmacista, negoziante, Calle Bosello alla Pietà, 3695 *Venezia*

Danieli comm. Gualtiero — avvocato, deputato al Parlamento, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, via fontanella di Borghese N. 35 *Roma*

De Angeli comm. Ernesto — senatore del Regno, industriale *Milano*

De Araujo Gioachino — console del Portogallo, a Ge-

nova, membro dell'Accademia di Lisbona, delegato del governo del Portogallo — Via Roma 9 *Genova*

De Combi nob. Cesare Vittorio — deputato alla Dieta provinciale, consigliere della Città e della Camera di commercio e industria di Trieste *Trieste*

De Cristoforis nob. dott. Malachia — medico, deputato al Parlamento, Via Monforte, 14 *Milano*

De Dietrich dott. — segretario della Camera di commercio e industria di Plauen *Plauen*

De Gaglia Michele — avvocato, deputato al parlamento, Piazza Vittorio Emanuele *Campobasso*

De Giovanni prof. comm. Achille — direttore della clinica medica generale della R. Università di Padova *Padova*

Dei Bei comm. avv. Luigi — primo presidente della Corte d'Appello di Venezia *Venezia*

Dell' Acqua Carlo — industriale *Legnano*

De Leymarie Leopoldo — avvocato alla Corte di Parigi, vicepresidente e delegato della Società di geografia commerciale, Rue de Verneuil 17 *Parigi*

De Morpurgo barone Pietro — commerciante, console del Belgio, membro della Camera di commercio e industria di Trieste, Via Belvedere *Trieste*

De Montel Enrico — professore nella R. Scuola di commercio e rappresentante la Camera di commercio e la R. Scuola superiore di commercio di Bari *Bari*

De Neufville nob. comm. Alfredo — console generale di S. M. il Re d'Italia, vicepresidente e rappresentante della Camera di commercio di Francoforte *Francoforte sul Meno*

De Rossi Emilio — ragioniere, S. Marco, Calle Larga 362 *Venezia*

De Steiger Edmondo — consigliere di Stato e membro del Consiglio nazionale, Balmweg 6 *Berna*

De Vecchi Massimo — industriale, Via Monte di Pietà, 4 *Milano*

De Zuccato Eduardo — vice-console inglese a Venezia, corrispondente dell'Agenzia Reuter *Venezia*

De Wioeleslie Abney Guglielmo, C. B. — direttore per le scienze al Dipartimento delle scienze e delle arti e delegato del Governo della Gran Bretagna, South Kensington Museum *Londra*

Deputazione provinciale di Venezia — rappresentata dal presidente avv. comm. Antonio Chiereghin *Venezia*

Derosier Alessandro — sensale marittimo. Avenue du midi. 88, *Bruxelles*

Di Crollalanza nob. prof. Goffredo — ff. di direttore della R. Scuola superiore di commercio di Bari *Bari*

Di Demetrio comm. Giovanni — negoziante, r. console di Rumenia, direttore di Borsa e membro della Camera di commercio e industria, presidente della Scuola serale per gli agenti di commercio, membro del Curatorio della Scuola superiore di Commercio Revoltella di Trieste *Trieste*

Diena cav. uff. Adriano — avvocato, membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di Commercio, S. Fantino, calle Minelli, 1880 *Venezia*

Dipartimento della pubblica istruzione del Cantone di Basilea *Basilea*

Dipartimento della pubblica istruzione e dei culti del Cantone di Vaud, rappresentato dal prof. Carlo Vulliemin *Losanna*

Dipartimento della pubblica istruzione del cantone di Lucerna, rappresentato dal prof. Guglielmo Wick *Lucerna*

Direttore della Scuola superiore di commercio di Nancy *Nancy*

Direttore generale della Statistica *Roma*

Di San Giuliano marchese comm. Antonino — deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato per l'agricoltura, industria e commercio *Roma*

Donati cav. Carlo — avvocato, deputato al Parlamento *Lonigo*

Don Pietro — comproprietario della ditta F.lli Don e C.° *Romagnano Sesia*

Draganescu Damian — negoziante *Galatz* (*Romania*)

Duodo Ulderico — industriale, membro della Camera di Commercio e industria, Piazza della Barriera vecchia *Trieste*

Duvignau de Lanneau Leone — Direttore della Scuola preparatoria alla Scuola centrale di arti e manifatture, membro del Consiglio superiore dell' insegnamento tecnico, Rue de Rennes, 157 *Parigi*

Eichhorn C. R. — industriale *Plauen*

Eissen Carlo — consigliere comunale, presidente della Camera di Commercio di Strasburgo *Strasburgo*

Elkeles Ermanno, negoziante e giudice di commercio *Posen*

Errera cav. uff. Paolo — possidente, sindaco di Mirano Veneto, Campo S. M. Formosa, 5204 *Venezia*

Eve H. W. M. A. — Gordon Square, W. C. *Londra*

Fabbriche riunite di glucosio, destrina ed affini — rappresentate da Luigi Bresciani, S. Gerolamo, 2930 *Venezia*

Fasce cav. Giuseppe — professore, deputato al Parlamento *Genova*

Fanna Antonio — cassiere della Banca d' Italia *Mantova*

Fedelini Luigi — avvocato, Via Daniele Manin, 2 *Verona*

Federici cav. avv. Emilio — consigliere della Corte d' appello, S. Luca, calle Fuseri, 4274 *Venezia*

Ferrara cav. di G. C. Francesco — Senatore del Regno, Direttore della R. Scuola Superiore di Commercio di Venezia, già Ministro delle Finanze *Venezia*

Ferraris comm. Carlo Francesco — già deputato al Parlamento, professore nella R. Università di Padova e nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, S. Luca, 1653 *Padova*

Ferro Alessandro *Buenos Aires*

Fesch Milosch — segretario referente del dicastero per gli studi commerciali al ministero dell' istruzione, rappresentante il governo Austriaco *Vienna*

Fonderia Milanese di acciajo *Milano*

Finocchiaro Aprile comm. Camillo — avvocato, Ministro di grazia, giustizia e culti, deputato *Roma*

Fleury P. — pubblicista, Rue Chabrot, 14 *Parigi*

Filippetti Mario — bibliotecario e professore supplente nella R. Scuola Superiore di Commercio in Venezia *Venezia*

Fornari cav. Tomaso — professore di economia politica nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, delegato del R. Istituto Tecnico di Pavia *Venezia*

Fortis comm. Alessandro — avvocato, ministro di agricoltura, industria e commercio, deputato *Roma*

Foscolo N. U. cav. uff. Luciano — ispettore compartimentale degli uffici metrici e di saggio, Rialto, 53 *Venezia*

Foti Antonino — perito ragioniere e professore di ragioneria e lingua francese, Via Rapisarda, 44 *Catania*

Fradeletto dott. Antonio — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Franco comm. Leone — avvocato, presidente del Consiglio di disciplina dei procuratori, S. Maurizio *Venezia*

Franceschi comm. ing. Giuseppe — R. Commissario della Camera di commercio ed arti di Roma *Roma*

Franceschinis avv. cav. Francesco — consigliere della Corte d'appello, S. Samuele, 3358 *Venezia*

Franchi Giulio — Via 27 aprile *Firenze*

Franzoni cav. Ausonio — *Buenos Aires*

Freschi conte cav. Gustavo — deputato al Parlamento *Cordovado*

Frizzoni arch. cav. Giacomo — Presidente della Giunta di vigilanza del R. Istituto tecnico di Bergamo *Bergamo*

Frola comm. Secondo — avvocato, deputato al Parlamento, già Ministro delle poste e dei telegrafi, presidente del R. Museo industriale italiano *Torino*

Fukuda Tokuzo — docente privato ed assistente nella Scuola superiore di commercio di Tokio, ora studente pensionato dal Governo giapponese per le scienze commerciali e amministrative — Giselastrasse, 28 *Monaco di Baviera*

Fusinato comm. Guido — professore nella R. Università di Torino, deputato al Parlamento *Torino*

Gaille prof Carlo — direttore della Scuola di commercio e delegato del Consiglio di Stato del Cantone di Neuchâtel *Neuchâtel*

Gambera Alessandro — insegnante computisteria, S. Salvatore 4974 *Venezia*

Gans Fritz — membro e rappresentante della Camera di Commercio di Francoforte sul Meno *Francoforte*

Garnier Eduardo — direttore della Scuola speciale di commercio F. F. Garnier (fondata nel 1850), Via Bogino, 18 *Torino*

Garollo Gottardo — professore titolare di geografia al R. Istituto tecnico Carlo Cattaneo, Via della Passione, 8 *Milano*

Gaudenzi Augusto — professore di lingua francese, vicedirettore e rappresentante della Scuola preparatoria per agenti ferroviarî, via del Boschetto, 60 *Roma*

Gensel dott. Giulio — primo segretario e rappresentante della Camera di commercio di Lipsia *Lipsia*

Gentilomo cav. Oscar — direttore della Filiale dello Stabilimento austriaco di credito in Trieste, Via del Campanile. 4 *Trieste*

Gerhardt Ernesto — commerciante *Venezia*

Ghezzi Salvatore — presidente della Camera di commercio di Piacenza *Piacenza*

Ghidiglia Carlo — professore nel R. Istituto tecnico di Foggia *Foggia*

Ghin Angelo — negoziante, S. Barnaba *Venezia*

Giacomini Giocondo — direttore del Caseificio di Vazzola *Vazzola* (*Treviso*)

Giocoli prof. Giuseppe — vicesegretario nel cantiere Orlando, Corso Umberto, 80 *Livorno*

Giorguli Giovanni — commerciante, membro della Camera di commercio e d'industria e del Consiglio superiore della Cassa di risparmio di Trieste, Via della Caserma, 12 I.° *Trieste*

Giovagnoni Giulio — cassiere della Tesoreria provinciale, Banca d' Italia *Bologna*

Gitti cav. prof. Vincenzo — Via Garibaldi, 21 *Torino*

Giudica Angelo, *Buenos Aires*
Giussani prof. Donato — vice segretario della Deputazione provinciale di Como — Via 27 maggio, 31 *Como*
Giustiniani cav. Vito — professore nella R. Scuola Superiore di commercio di Bari *Bari*
Good Carlo — negoziante, segretario generale della Camera di Commercio, Rue Otto Venius, 15 *Anversa*
Graham James — ispettore per le materie commerciali e per le lingue moderne (County Hall) *Wakefield*
Grandgaignage Eduardo — direttore dell'Istituto superiore di commercio di Anversa *Anversa*
Grassini cav. Amedeo — sostituto avvocato erariale *Venezia*
Grégorius P. — professore all'Ateneo reale, Via Chaussée de Lille *Tournai*
Grimani co. comm. avv. Filippo, sindaco di Venezia *Venezia*
Grippa Giacomo, *Buenos Aires*
Grigoriew Simone — consigliere di Stato attuale, ispettore generale dell' insegnamento commerciale al Ministero delle Finanze, delegato del Governo Russo *Pietroburgo*
Guggenheim comm. Michelangelo — industriale *Venezia*
Guidetti Rainero — professore di computisteria e ragioneria, Via Vite 5 *Reggio Emilia*
Habenicht Th. — industriale, membro e rappresentante della Camera di commercio di Lipsia, membro del Senato della Scuola superiore di commercio di Lipsia *Lipsia*
Hatschek dott. — sindaco della Camera di commercio di Francoforte sul Meno *Francoforte*
Haug dott. Ugo — segretario della Camera di commercio di Strasburgo *Strasburgo*
Hazu ing. Giorgio — ispettore dell'insegnamento professionale *Bukarest*
Heinzmann-Savino Eduardo — professore nell' Istituto superiore di commercio di Anversa, e delegato dalla Commissione amministrativa a rappresentare l' Istituto stesso, Via Verdussen, 9 *Anversa*

Helme W. Norval — consigliere e rappresentante della Contea di Lancashire *Preston*

Hemelryk J. Paolo — Presidente della Scuola di Commercio e rappresentante della Camera di Commercio di Liverpool *Liverpool*

Hérion G. C. — industriale *Venezia*

Herrl dott Gustavo Adolfo — segretario della Camera di commercio ed industria di Chemnitz *Chemnitz*

Hibbert H. F. — commerciante, vicepresidente e rappresentante della Camera di commercio di Blackburn, giudice di pace, membro della R. Società geografica di Londra *Chorley (Lancashire)*

Hiélard Carlo Leone — ispettore dell'insegnamento commerciale, membro del Consiglio superiore dell'insegnamento tecnico, già vicepresidente della Camera di commercio di Parigi, Rue S.te Anne, 10 *Parigi*

Hugot Victor — già giudice del Tribunale di Commercio della Senna, membro del Consiglio superiore della marina mercantile, membro e rappresentante della Camera di commercio di Parigi, 4 rue de la Renaissance *Parigi*

Hull E. C. — delegato del Consiglio della Contea di Surrey *Redhill (Surrey)*

Imperiale Giuseppe *Buenos Aires*

Istituto superiore di Anversa, rappresentato dal prof. E. Heinzmann Savino *Anversa*

» di educazione commerciale di Dresda, rappresentato dal prof. Carlo Schubert *Dresda*

» internazionale di Torino, rappresentato dal suo presidente *Torino*

» tecnico di Bergamo — rappresentato dal prof. cav. Ottorino Luxardo *Bergamo*

» tecnico di Mantova, rappresentato dal prof. Domenico Benedetti *Mantova*

» tecnico « Antonio Bordoni » di Pavia, rappresentato dal prof. cav. Tommaso Fornari *Pavia*

» tecnico di Torino — rappresentato dal preside prof. Achille Ferrari, Corso Oporto, 3 *Torino*

Istituto commerciale di Parigi — rappresentato dal prof. A. Coquentin *Parigi*
» veneto di scienze lettere ed arti — rappresentato dal suo segretario, comm. dott. Guglielmo Berchet *Venezia*

Jacchia cav. M. R. — industriale *Venezia*

Jacchia cav. Salvatore — avvocato, Santa Maria Zobenigo, 2479 *Venezia*

Jacquard Francesco Carlo — direttore del Collegio commerciale di Bruxelles *Bruxelles*

Jacquemart P. — ispettore generale dell' insegnamento tecnico, rappresentante il Ministero del Commercio della Repubblica Francese, 147 boulevard St Michel *Parigi*

James Edmondo J. — membro d'Accademia, dottore in filosofia, professore di pubblica amministrazione nell' Università di Chicago, presidente dell' Accademia americana di scienze politiche e sociali, delegato del Governo degli Stati Uniti al Congresso di Anversa (1898) *Chicago*

Jannello Francesco *Buenos Aires*

Jarecki Giulio — negoziante, Elsasserstrasse, 6. I. *Breslavia*

Jeanne-Julien Giorgio — già presidente della Associazione degli antichi allievi della Scuola di alti studî commerciali, tesoriere dell' Unione delle Associazioni degli antichi allievi delle Scuole superiori di commercio riconosciute dallo Stato, Rue Faraday, 17 *Parigi*

Jéhan de Johannis prof. comm. Arturo — direttore del R. Istituto di scienze sociali « Cesare Alfieri » *Firenze*

Johnson cav. Federico — industriale, Corso Porta Nuova, 15 *Milano*

Karcher Ed. — commerciante, vice-presidente della Sezione delle lane alla Camera di commercio di Anversa, 93 Boulevard Léopold *Anversa*

Kellner cav. Arturo — segretario delle Assicurazioni generali *Venezia*

Kheil Carlo Pietro — direttore e proprietario di una

scuola di commercio, professore aggiunto all' i r. Scuola superiore politecnica czeca *Praga*

King I. — ispettore capo delle Scuole, rappresentante il Ministero dell'istruzione pubblica della Gran Brettagna *Londra*

Krall prof. Carlo — direttore dell' i r. Scuola media di commercio di Trento *Trento*

Lacroix Paolo — presidente dell' Associazione del commercio e dell' industria di Grenoble — Route de Gières, 3 *Grenoble*

Lampertico comm. Fedele — senatore del Regno, presidente del R. Istituto veneto di scienze, lettere ed arti *Vicenza*

Lanzoni Primo — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, presidente dell'Associazione degli antichi allievi della Scuola stessa *Venezia*

Lascus Francesco — fondatore della Scuola commerciale di Varsavia *Varsavia*

Lattes comm. ing. Oreste — ispettore delle industrie al Ministero di Agricoltura, industria e commercio, delegato del Governo Italiano *Roma*

Leautey Eugenio — pubblicista contabile, Geoffroy Marie, 5 *Parigi*

Le Coultre Cesare — agente marittimo, console della Confederazione Svizzera a Venezia *Venezia*

Lees Mc. Clure W. — aldermanno e rappresentante della Contea di Lancashire *Preston*

Lefèbvre Laurent — professore nella Scuola degli alti studi commerciali e consolari di Liegi, Rue Chéri, 59 *Liegi*

Leffi Luigi — professore di diritto *Reggio Emilia*

Lejeune Alfonso — direttore della Scuola superiore di commercio di Marsiglia, Rue Paradis, 182 *Marsiglia*

Le Mallier Gustavo — console generale di Francia a Venezia *Venezia*

Lemmer Alberto — industriale, membro della Camera di commercio di Brunswick *Brunswick*

Leontowski Amata — delegata della Scuola di commercio Anatol Demidow *Pietroburgo*

Levi cav. dott. Angelo — possidente, consigliere comunale *Venezia*

Levi Dalla Vida comm. Ettore — vice-direttore della Banca d' Italia *Roma*

Levi cav. uff. Giacomo — avvocato *Venezia*

Levi Giuseppe di R. — possidente *Trieste*

Levi prof. comm. Cesare Augusto *Venezia*

Linificio e **Canapificio nazionale** — Via Bigli, 9 *Milano*

Lissauer dott. Ugo — consigliere di commercio *Berlino*

List Oscar — direttore della German Bank of London L.[d] 34, Old Broad Street *Londra*

Loria cav. Achille — professore nella R. Università di Padova, Via Roma, 4200 *Padova*

Lucchini cav. Giovanni — avvocato, senatore del Regno *Vicenza*

Lucchini comm. Luigi — deputato al Parlamento, Consigliere di Cassazione, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Roma*

Luppino prof. Michele — S. Zulian, Corte Zoja, 240 *Venezia*

Luporini avv. Ciro — professore nel R. Istituto tecnico di Lodi *Lodi*

Luzzatti comm. Luigi — professore, deputato al Parlamento, già Ministro del tesoro *Roma*

Luzzatto cav. Felice — banchiere *Venezia*

Luxardo prof. cav. Ottorino — preside del R. Istituto tecnico e nautico « Paolo Sarpi » e rappresentante il R. Istituto Tecnico di Bergamo *Venezia*

Mabille Valerio — presidente della Camera di Commercio di Charleroi *Charleroi*

Macchioro Arrigo — avvocato, Corte dell'albero, 3872 *Venezia*

Macchioro Mario — possidente, Via s. Lazzaro, 8 *Trieste*

Macciotta Aniello — professore nel R. Istituto tecnico di Cagliari *Cagliari*

Macola conte Ferruccio — pubblicista, deputato al Parlamento *Venezia*

Maglione prof. comm. Giovanni — ragioniere, Via Bossi, 4 *Milano*

Maillard — direttore della Scuola industriale di Losanna *Losanna*

Majani cav. Aldo — commerciante, rappresentante della Camera di commercio di Bologna *Bologna*

Malabotich Luciano — commerciante, membro della Camera di commercio e d'industria, Via Ghega *Trieste*

Malepeyre Ottavio — direttore della Scuola superiore di commercio di Rouen *Rouen*

Manès J. — direttore della Scuola superiore di commercio e d'industria e rappresentante la Società filomatica di Bordeaux *Bordeaux*

Manfredi Carlo — professore di computisteria e ragioneria *Luino* (*Stazione*)

Manfrin cav. Eugenio — avvocato, assessore municipale *Venezia*

Mangili cav. Innocente — commerciante, Via Andegari, 4 *Milano*

Manzato cav. Renato — avvocato, professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, rappresentante della Camera di commercio italiana di Buenos Aires *Venezia*

Marcello conte cav. Andrea — possidente, consigliere comunale, presidente del Consiglio d'amministrazione dell'Ospedale civile *Venezia*

Marchetti Giuseppe — consigliere e rappresentante della Camera di Commercio di Vicenza *Vicenza*

Marchiori cav. Dante — Consigliere e rappresentante della Camera di Commercio di Rovigo *Rovigo*

Marchal J. — professore nella Scuola superiore di commercio di Lione, direttore del periodico « La scienza commerciale ». *Lione*

Marcotty Giuseppe — mugnaio, membro del Consiglio direttivo della Scuola degli studi commerciali di Liegi *Angleur* (*Belgio*)

Maresch dott. R. — consigliere di governo, primo segretario della Camera di commercio di Vienna *Vienna*

Meneghelli prof. Vittorio — segretario e rappresentante della Camera di Commercio di Vicenza *Vicenza*

Martel Felice — ispettore generale dell' Istruzione pubblica, e delegato del governo della Repubblica francese, rue Rochechouart, 56 *Parigi*

Martello Luigi — possidente *Pordenone*

Martello cav. Tullio — professore nella R. Università di Bologna, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Bologna*

Martin H. D. — direttore e rappresentante « The American Cotton C.° » *Hâvre*

Martini cav. Tito — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Martini prof. Lotario — segretario dell' Associazione degli antichi studenti della R. Scuola di commercio di Venezia *Venezia*

Masciadri cav. Antonio — presidente della Camera di commercio ed arti di Udine *Udine*

Mazzoli Ermenegildo — commerciante e industriale, direttore della Banca popolare e della Cassa di risparmio, consigliere comunale, membro della Camera di commercio e d' industria, Via Media *Trieste*

Melia Carmelo — delegato commerciale presso la Regia Ambasciata d' Italia in Costantinopoli *Costantinopoli*

Melli cav. Elio — industriale. deputato al Parlamento *Ferrara*

Menada cav. Giuseppe — presidente della Camera di commercio ed arti di Reggio Emilia *Reggio Emilia*

Menafoglio marchese Paolo — deputato al Parlamento *Modena*

Mariutto cav. Francesco — deputato provinciale *Mirano*

Meregalli Luigi — ragioniere *Romagnano-Sesia*

Mercet Emilio — banchiere, vice direttore del Comptoir national d' escompte di Parigi, Avenue Hoche, 2 *Parigi*

Merzagora cav. Giovanni — direttore della Banca di Udine *Udine*

Mestica comm. Giovanni, professore nell'Università di Palermo. deputato al Parlamento, *Roma*

Meucci Tito *Buenos Aires*

Meyer John H. R. — commerciante, I. R. Console Austro Ungarico, rappresentante della Camera di Commercio di Birmingham, 297, Broad Street *Birmingham*

Michel cav. Carlo — industriale, presidente della Camera di commercio di Alessandria *Alessandria*

Migone Angelo e C. — Officina di profumerie e saponi, Corso Loreto, 168 *Milano*

Ministero di agricoltura industria e commercio *Roma*

Misani ing. prof. Massimo — preside del R. Istituto tecnico di Udine *Udine*

Mocenigo conte Alvise — S. Stae *Venezia*

Molina Enrico — professore nel R. Istituto tecnico « Paolo Sarpi » S. Felice, 3712 *Venezia*

Möller dott. H. L. — direttore della Scuola superiore di commercio di Copenhagen, delegato del Governo Danese, Ny Toldbodgade, 3 *Copenhagen*

Mondolfo prof. Giulio — collettore dell' Esattoria consorziale di Pergola *Pergola (Marche)*

Morando conte comm. Gian Giacomo — deputato al Parlamento, Via Venti settembre, 11 *Roma*

Morpurgo comm. Elio — deputato al Parlamento *Udine*

Moschini Roberto — possidente, S. Giovanni, 2028 *Padova*

Mosconi Luigi – commerciante, consigliere comunale, membro della Camera di commercio e d' industria, Via Navali *Trieste*

Moudron Leone — industriale, membro del Consiglio superiore dell'industria e del commercio *Lodelinsart (Belgio)*

Mowinckel J. L. — negoziante, Zattere 1413 *Venezia*

Müller cav. Carlo — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Municipio di Comacchio — rappresentato dal sig. Arturo Bellini *Comacchio*

» di Ferrara *Ferrara*

» di Anversa — rappresentato dal sig. Luigi Strauss *Anversa*

» di Trieste — rappresentato dal consigliere della città dott. Giorgio Piccoli *Trieste*

Munteanu I. G. — direttore della Scuola commerciale *Galatz*

Munthe dott. Ahe W. son — direttore della Scuola superiore di commercio di Stoccolma, Fjällgatan, 23 A *Stoccolma*

Musatti avv. cav. Giuseppe — presidente della Società veneta lagunare e della Società dei Bagni di Lido, S. Maria del Giglio, 2493 *Venezia*

Mylius cav. Giorgio — industriale *Milano*

Nathan Ernesto — *Roma*

Nepper Giulio — professore di scienze commerciali al Collegio di Friburgo (Svizzera), 320, Rue S.t Pierre *Friburgo*

Nixon Alfredo F. C. A., F. C. S. — direttore della Scuola centrale serale di commercio, Victoria Buildings, 31 *Manchester*

Norsa Cesare — professore nella R. Scuola di applicazione per gli studi commerciali di Genova *Genova*

Occioni Bonaffons cav. dott. Giuseppe — professore al Liceo Marco Polo, Campo S. Maria del Giglio 2494 *Venezia*

Olivotti Andrea Giuseppe — consigliere provinciale *Venezia*

Ongania comm. Ferdinando — editore *Venezia*

Orsoni prof. Eugenio — capo ufficio della Neaples Works Company Limited, Via Nardones, 8 *Napoli*

Ottavi comm. Edoardo — deputato al Parlamento *Casale Monferrato*

Paganini ing. cav. Roberto — deputato al Parlamento Via Nomentana, 251 *Roma*

Paganini, Villani & C. — Società pel commercio dei coloniali, droghe e medicinali *Milano*

Palopoli cav. Cesare — capo-sezione al Ministero di agricoltura, industria e commercio *Roma*

Pannett R. E. *Whitby*

Paoletti Giuseppe — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Papadopoli conte comm. Angelo — deputato al Parlamento *Venezia*

Papadopoli conte comm. Nicolò — senatore del Regno, presidente del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Pardo Giorgio — commerciante *Venezia*

Parenzo Alessandro — avvocato, Campiello della Fenice *Venezia*

Parodi Emanuele — negoziante *Venezia*

Pascolato comm. Alessandro — avvocato, deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato, membro del Consiglio direttivo e ff. di direttore della Scuola superiore di commercio, presidente della Giunta di vigilanza del R. Istituto tecnico e nautico « Paolo Sarpi » di Venezia, delegato del Governo Italiano *Venezia*

Pasinetti cav. Pietro — ragioniere *Venezia*

Pasquali comm. Ernesto — avvocato e professore di diritto commerciale, presidente della Giunta di vigilanza dell' Istituto tecnico « Germano Sommeiller », già deputato al Parlamento *Torino*

Pasquali ing. Francesco *Buenos Aires*

Passerini Pellegrino — ragioniere e professore di ragioneria, Via Nazionale, 30 *Ancona*

Pastrello Francesco — emerito professore all' Istituto superiore di commercio di fondazione Revoltella, Via dello Scoglio, 19 *Trieste*

Paulet Giorgio — professore di legislazione operaia alla Scuola di scienze politiche di Parigi, Rue Vineuse, 49 *Parigi*

Pavoncelli comm. Giuseppe — banchiere, già Ministro dei lavori pubblici *Cerignola*

Pelà Umberto — commerciante *Venezia*

Pellacani rag. Federico — ispettore centrale di ragioneria a riposo, via Cernaia, 20 *Roma*

Pellegrini conte Federico — professore nel R. istituto tecnico e nautico, assessore per la pubblica istruzione del Municipio di Venezia *Venezia*

Pellerano Francesco *Buenos Aires*

Penotti Giovanni — meccanico idraulico, Via Lagrange, 24 *Torino*

Penzo comm. Emilio — deputato provinciale di Venezia *Chioggia*

Pequito Rodrigo Alfonso — professore nell' Istituto industriale e commerciale di Lisbona *Lisbona*

Perera Lionello — banchiere *New York*
Pertile cav. Gino — negoziante *Padova*
Pertoldi cav. Oliviero — direttore della Banca Unione cooperativa del piccolo commercio *Venezia*
Piccinelli comm. G. — vice-presidente della Camera di Commercio e membro anziano della Giunta di vigilanza dell' Istituto tecnico di Bergamo *Bergamo*
Pincherle comm. Gabriele — avvocato, consigliere di Stato, Piazza d' Araceli, 36 p. I. *Roma*
Pini Enrico — avvocato, via Castiglione *Bologna*
Pinucci Emilio (ditta) — negoziante di metalli, Piazza S. Lorenzo, 6 *Firenze*
Pirani cav. Cesare — presidente della Camera di commercio di Ferrara *Ferrara*
Pirelli ing. comm. G. B. — industriale, Ponte Seveso *Milano*
Pisani comm. Emanuele — professore ordinario di ragioneria nella R. Scuola superiore di commercio di Bari *Bari*
Pittoni cav. Giambattista — vice-avvocato erariale *Venezia*
Piucco dott Clotaldo — segretario dell' Ufficio regionale dei monumenti, membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*
Pivetta cav. Vittorio — commerciante, rappresentante la Camera di commercio di Napoli, Via S. Giacomo, 2 *Napoli*
Pogliani cav. Giuseppe — ispettore principale delle ferrovie meridionali, Rete Adriatica *Venezia*
Polacco cav. Vittorio — professore nell' Università di Padova, Preside della facoltà giuridica, Via del Pero, 196-97 *Padova*
Polaczèk Carlo — professore e direttore del ginnasio commerciale di Cristiania, delegato del Governo Norvegese *Cristiania*
Pinkerton Percy — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*
Politeo cav. uff. Giorgio — professore *Venezia*
Porro avv. cav. E. A. — professore nella R. Università di Pavia *Milano*

Primon Giuseppe — professore di computisteria nella R. scuola tecnica di Legnago *Legnago*

Prinetti ing. comm. Giulio — industriale, deputato al Parlamento, già Ministro dei lavori pubblici, Via Amedei, 8 *Milano*

Puda I. Luigi — direttore di Scuola Commerciale, Berlinerstrasse 20 *Meiningen*

Pulitzer Géza — commerciante, membro della Camera di commercio e d'industria. Piazza delle poste, *Trieste*

Pullè conte comm. Leopoldo — deputato al Parlamento, gia sottosegretario di Stato, presidente del Lanificio Rossi *Milano*

Puppini prof. Giuseppe — Via Magenta, 1 bis *Pisa*

Pijnacker Hordijk C. — membro della seconda Camera degli Stati generali, già governatore generale delle Indie Neerlandesi, presidente dell'Associazione nazionale olandese per l'insegnamento commerciale, delegato del governo Olandese *Aja*

Rabbi gr. uff. Lorenzo — presidente della Camera di commercio ed arti di Torino *Torino*

Rabut Luigi — vice console di Francia a Venezia *Venezia*

Radu Vasile I. — dottore in scienze giuridiche, direttore della Scuola commerciale di secondo grado di Jassy *Jassy (Rumania)*

Raffalovich S. E. — consigliere di Stato attuale di S. M. l' Imperatore di Russia, membro corrispondente dell' Istituto di Francia, Avenue Hoche, 19 *Parigi*

Ramm Anders Axel — Lic. Capo della Corte dei Conti della città di Gòteborg, segretario della Società della Borsa di Gòteborg, delegato del governo Svedese, Kopmansgaten 5, *Gòteborg*

Ratti cav. Carlo — negoziante, consigliere comunale *Venezia*

Ravà cav. Adolfo — direttore dell'Istituto Ravà *Venezia*

Ravà comm. Massimiliano — possidente *Venezia*

Ravenna cav. Giuseppe — presidente della Camera di commercio ed arti di Modena, Via Farini *Modena*

Rechsteiner cav. Federico — console imperiale di Germania a Venezia *Venezia*

Redgrave Gilbert Richard — ispettore-capo del Dipartimento delle scienze e delle arti della Gran Bretagna, rappresentante il governo Inglese. South Kensington Museum *Londra*

Renouard Alfredo — delegato dell' Unione delle Associazioni di antichi studenti delle Scuole di commercio di Francia, presidente dell' Associazione degli antichi studenti della Scuola superiore di commercio di Parigi, Rue Mozart, 49 *Parigi*

Reparàz Gonzalo — redattore del giornale « El Espanol » delegato del governo Spagnuolo *Madrid*

Ribot Alessandro — deputato, già presidente del Consiglio dei ministri della Repubblica Francese *Parigi*

Ricci cav. Lazzaro — professore titolare di banco modello nella R. Scuola superiore di applicazione degli studi commerciali di Genova *Genova*

Ricco comm. Giacomo — negoziante, membro del Consiglio direttivo della Scuola superiore di commercio di Venezia, già presidente della Camera di commercio di Venezia, Calle dei Miracoli *Venezia*

Ricco cav. Giuseppe — negoziante, Calle dei Miracoli *Venezia*

Richetti prof. Consiglio — Riva del ferrò *Venezia*

Ricordi G. e C.° — editori di musica, Via Omenoni, 1 *Milano*

Riegler Alessandro — direttore della R. Scuola superiore ungherese in Fiume *Fiume*

Rietti cav. Massimo — negoziante, Piscina S. Moisè *Venezia*

Righi comm. Augusto — avvocato, senatore del Regno *Verona*

Rigobon Pietro — professore ordinario di pratica commerciale nella R. Scuola superiore di commercio di Bari *Bari*

Riva rag. Giovanni — procuratore della ditta Erede di G. Gavazzi, rappresentante dell'Associazione generale italiana di M. S. fra viaggiatori di Commercio *Venezia*

Rizzetti cav. Carlo — deputato al Parlamento, Corso Re Umberto, 28 *Torino*

Rizzi Ambrogio — delegato del R. Ministero italiano del tesoro a Berlino, Wilhelmstrasse, 41 *Berlino*

Rocca Lucca cav. Giulio — possidente, deputato provinciale *Venezia*

Rodella Guglielmo — S. Maria Mater Domini, Corte Zanetti *Venezia*

Roi Giuseppe — Canapificio e linificio *Vicenza*

Romanin Jacur comm. Leone — ingegnere, deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato *Padova*

Rombaut Eugenio — ispettore generale dell' Industria e dell' insegnamento professionale del Belgio, delegato del governo Belga, rappresentante il Ministero dell' industria e del lavoro, Rue des drapiers, 27 *Bruxelles*

Romegialli prof. Emilio Abelardo — rappresentante l'Associazione nazionale federativa tra gl' insegnanti addetti all' istruzione tecnica, Via Cavour, 325 *Roma*

Roncali prof. cav. Angelo — direttore della R. Scuola superiore di applicazione agli studî commerciali di Genova e rappresentante la Scuola stessa *Genova*

Rosada cav. Angelo — possidente e commerciante, San Lorenzo *Venezia*

Rosada Guido — possidente e industriale, S. Lorenzo *Venezia*

Rosano comm. avv. Pietro — deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato *Napoli*

Rossi comm. Teofilo — avvocato, deputato al Parlamento, consigliere e rappresentante della Camera di Commercio di Torino *Torino*

Sacerdoti cav. Adolfo — professore di diritto commerciale nella R. Università di Padova *Padova*

Sacerdoti cav. Giulio — avvocato *Venezia*

Saignat Léo — professore nella Facoltà giuridica dell' Università di Bordeaux, presidente dei Congressi internazionali dell' insegnamento tecnico e commerciale tenuti in Bordeaux nel 1886 e 1895, presidente del Comitato permanente dei Congressi dell' insegnamento commerciale, Rue Mably, 18 *Bordeaux*

Sangiorgio dott. Gaetano — professore, Foro Bonaparte, 21, Casa Dal Verme *Milano*

Santamaria Nicolini comm. avv. Francesco — senatore del Regno, primo presidente della Corte d'appello di Napoli, già Ministro di grazia e giustizia *Napoli*

Santini cav. Felice — deputato al parlamento, rappresentante dell' Associazione commerciale, industriale e agricola romana *Roma*

Saracco comm. Giuseppe — presidente del Senato del Regno, già ministro *Roma*

Scalari prof. Ugo — *Venezia*

Schack Guglielmo — direttore della Società nazionale tedesca degli agenti di commercio *Amburgo*

Schack dott. Bèla — professore presso l'Accademia commerciale di Budapest, delegato del governo Ungherese *Budapest*

Schmidlin Ulrico Giovanni — segretario di Divisione per l' insegnamento commerciale nel Dipartimento dell' Industria, del commercio e dell' agricoltura a Berna, delegato del governo Svizzero *Berna*

Schmidt dottore — consigliere di commercio, vicepresidente della Camera di commercio di Brunswick *Brunswick*

Schmid prof Antonio — vice-direttore dell' i. r. Museo Commerciale, professore nell' i. r. Accademia d' esportazione del Museo commerciale austriaco *Vienna*

Schmitt Giorgio — L. S. C. commerciante, Via Cesare Correnti 17 *Milano*

Schubert Carlo — commerciante e giudice commerciale, rappresentante il pubblico Istituto di educazione commerciale di Dresda, Wettinerstrasse *Dresda*

Scolari cav. Paolo — direttore delle Poste e telegrafi, S. Giovanni Grisostomo, Calle Morosini, 5808 *Venezia*

Scuola superiore di commercio di Bari, rappresentata dal prof. Enrico De Montel *Bari*

» superiore di applicazione per gli studi commerciali di Genova, rappresentata dal suo direttore cav. prof. dott. Angelo Roncali *Genova*

» superiore di Commercio di Venezia *Venezia*

» superiore di commercio di Bordeaux, rappresentata dal suo direttore prof. J. Manès *Bordeaux*

Scuola superiore tecnica commerciale di Bristol, rappresentata dal suo direttore prof. G. Wertheimer *Bristol*

» superiore di Cristiania, rappresentata dal suo direttore prof. C. Polaczěk *Cristiania*

» superiore ungherese di Fiume, rappresentata dal suo direttore prof. A. Riegler *Fiume*

» superiore di commercio di La Louvière rappresentata dal suo Direttore prof. A. Wautier *La Louvière*

» superiore di commercio di Lione rappresentata del s:o direttore prof. St Cyr Penot *Lione*

» superiore di commercio di Marsiglia *Marsiglia*

» superiore di commercio di Nancy *Nancy*

» superiore di commercio ed industria di Rouen — rappresentata dal suo direttore, O. Malpeyre *Rouen*

» superiore di commercio di Stoccolma rappresentata dal suo direttore dott. Ahe W. Muntheson *Stoccolma*

» superiore di commercio di fondazione Revoltella rappresentata dal dott. Giorgio Piccoli *Trieste*

» di commercio di Pietroburgo, Via Tschernishov, 9 *Pietroburgo*

» degli alti studi commerciali e consolari di Liegi *Liegi*

» di commercio di Alessandria *Alessandria*

» commerciale municipale femminile di Roma, rappresentata dal prof. E. A. Romegialli *Roma*

» preparatoria per agenti ferroviari ed annessa Scuola Tecnica serale di Roma, rappresentata dal prof. Augusto Gaudenzi *Roma*

» serale di pratica commerciale indetta dalla Società agenti e commessi di Bergamo, rappresentata dal suo direttore didattico prof. rag. Oreste Bergamaschi *Bergamo*

» commerciale Peroni di Brescia, rappresentata dal presidente del Consiglio direttivo, cav. avv. Bortolo Benedini *Brescia*

Scuola tecnica commerciale Leon Battista Alberti di Firenze, rappresentata dal suo direttore cav. prof. P. Stefanelli *Firenze*

» tecnica di Mantova, rappresentata dal prof. Domenico Benedetti *Mantova*

» di Ragioneria e Commercio Cavalli e Conti *Milano*

» serale di commercio di Roma, rappresentata dal suo direttore prof. T. Vitali *Roma*

» speciale di commercio F. F. Garnier di Torino rappresentata dal suo direttore prof. E. Garnier *Torino*

» cantonale di commercio di Bellinzona rappresentata dal suo direttore prof. G. Weinig *Bellinzona*

» Commerciale di Brassò rappresentata dal suo direttore Prof. A. Vlaicu *Brassò*

» commerciale di secondo grado di Jassy rappresentata dal suo direttore prof. Vasile I. Radu *Jassy*

» pubblica commerciale di Lipsia rappresentata dal suo ff. di direttore prof. A. Adler *Lipsia*

» industriale di Losanna rappresentata dal suo direttore prof. Maillard *Losanna*

» centrale serale di commercio di Manchester rappresentata dal suo direttore, prof. A. Nixon *Manchester*

» di commercio di Neuchâtel rappresentata dal suo direttore prof. C. Gaille *Neuchâtel*

» preparatoria alla scuola centrale di arti e di manifatture di Parigi rappresentata dal suo direttore prof. L. Duvignan de Lanneau *Parigi*

» di commercio Anatole Demidow di Pietroburgo, rappresentata dalla Sig.na Amata Leontowski *Pietroburgo*

» media di commercio di Trento, rappresentata dal suo direttore prof. Carlo Krall *Trento*

Selvatico comm. Riccardo deputato al Parlamento *Venezia*

Serralunga cav. Giambattista industriale in cuoi, deputato al Parlamento *Biella*

Siegfried Giacomo — membro del Consiglio superiore dell' insegnamento tecnico, ispettore regionale dell' insegnamento commerciale, presidente dell' Unione delle Associazioni degli antichi allievi delle scuole superiori di commercio di Francia, Rue Boudreau, 9 *Parigi*

Siegfried Giulio — senatore, già Ministro del commercio, 226 Boulevard Saint Germain *Parigi*

Silvestri comm. Giulio — deputato al Parlamento *Milano*

Siry, Lizars e C. — fabbricanti di contatori e apparecchi per gaz e luce elettrica, Viale Lodovico, 23 *Milano*

Sitta Pietro — professore nell' Università di Ferrara, Largo Castello, 24 *Ferrara*

Small Evan W. M. A., B. Sc. — segretario del Comitato di educazione della Contea di Derbyshire, County Offices *Derby*

Snape Thomas J. P. — già deputato, membro onorario e rappresentante del Consiglio della Camera di commercio di Liverpool, The gables, Croxteth Road *Liverpool*

Società olandese per il progresso dell' industria, rappresentata dal segretario generale F. Van Elden *Haarlem*

» filomatica di Bordeaux, rappresentata dal suo ex presidente prof. Léo Saignat, dal suo segretario sig. Ch. Bénard e dal sig. J. Manès direttore della Scuola di Commercio di Bordeaux *Bordeaux*

» « Junimea Comercialà », Strada Domneasca *Galatz*

» agenti e commessi di Bergamo, rappresentata dal suo direttore rag. Luigi Mazzoleni, *Bergamo*

» di geografia commerciale di Parigi, rappresentata dall'avv. Leopoldo De Leymarie e dal prof. Giorgio Blondel *Parigi*

» geografica italiana — rappresentata dal comm. Guglielmo Berchet *Roma*

» nazionale tedesca degli agenti di commercio rappresentata dal suo presidente, sig. G. Schack *Amburgo*

» generale tra negozianti ed industriali di Roma, rappresentata dal cav. Giulio Ajò. *Roma*

Società delle Arti di Londra, rappresentata dal suo segretario sig. H T. Wood *Londra*

Soetber dott. Enrico — segretario generale della Camera di commercio di Berlino, Neue Friedrichstrasse, 53-54 *Berlino*

Sormani-Moretti conte comm. Luigi — senatore del Regno, R. Prefetto *Reggio Emilia*

Spada Ceccani Cesare — presidente della Camera di commercio ed arti di Lucca *Lucca*

Spada Nicola — possidente, direttore della « Venice Hotels Ld. » *Venezia*

Spezia prof. Eudimio — rappresentante della Camera di commercio di Cremona *Cremona*

Soundy Elia — console imperiale di Russia a Venezia, Fondamenta dell' Arsenale, 2169 *Venezia*

Stark Emilio — direttore della Filatura per azioni di Chemnitz *Chemnitz*

St Cyr Penot — direttore e rappresentante della Scuola Superiore di Commercio di Lione *Lione*

Stefanelli prof. cav. Pietro — direttore della Scuola tecnica commerciale « Leon Battista Alberti » *Firenze*

Stegemann F. — segretario generale dell' Associazione germanica per l' educazione commerciale, Helmstädterstrasse, 30 a. *Brunswick*

Stegemann dott. Riccardo — consigliere di governo, presidente dell' Associazione germanica per l' educazione commerciale *Brunswick*

Straccali prof. cav. Alfredo — R. Provveditore agli studi *Venezia*

Strauss Luigi — commerciante, console onorario del Belgio, presidente del Consiglio superiore dell'industria e del commercio del Belgio, presidente della Federazione delle Società commerciali e industriali del Belgio, presidente del Circolo degli antichi studenti dell' Istituto superiore di commercio di Anversa, presidente del Congresso per l'insegnamento commerciale di Anversa del 1898, rappresentante il Municipio di Anversa *Anversa*

Stringher comm. Bonaldo — consigliere di Stato, via d' Azeglio, 33 *Roma*

Sullam cav. Benedetto fu C. — banchiere *Venezia*

Suppiej comm. Giorgio — presidente della Camera di commercio di Venezia *Venezia*

Supino prof Davide — rettore della R. Università di Pisa e direttore del periodico « Il diritto commerciale » *Pisa*

Tambosi dott. Antonio — Podestà di Trento, vice-presidente del Curatorio dell' i. r. Scuola media di commercio *Trento*

Tannello Francesco *Buenos Aires*

Tarchiani cav. Aditeo — professore di ragioneria nei RR. Istituti tecnici *Firenze*

Tecchio avv. Sebastiano — pubblicista, deputato al Parlamento *Venezia*

Teissier M. — uditore al Consiglio di Stato, capo di gabinetto del Ministro delle colonie, rappresentante il governo della Repubblica francese *Parigi*

Tjeenk Willink dott P. — segretario della direzione della Manifatttura di fermento e di alcool Van Marken a Delft, segretario dell'Associazione nazionale olandese per l' insegnamento commerciale, delegato del governo Olandese *Delft*

Tiepolo conte comm. Lorenzo — avvocato, deputato al Parlamento *Venezia*

Timofeef Alessandro — professore nella Scuola di commercio di Pietroburgo, delegato della Cancelleria particolare di S. M. l' Imperatore di Russia per gl' Istituti dell' Imperatrice Maria *Pietroburgo*

Tipaldo Foresti co. Panagino — console di Grecia, rappresentante il governo Greco, S. Giovanni in Bragora *Venezia*

Tolentino Leopoldo — commerciante, direttore della Cassa di risparmio, consigliere comunale, membro della Camera di commercio e d' industria di Trieste, Piazza della Stazione *Trieste*

Toma cav. Paolo — direttore della Banca veneta di de-

positi e conti correnti *Venezia*

Toso cav. Angelo — commerciante *Venezia*

Treves de Bonfili barone comm. Alberto — banchiere, già deputato al Parlamento *Venezia*

Trevisanato Ugo — negoziante, consigliere comunale *Venezia*

Trezza di Musella comm. Cesare — possidente *Verona*

Trueman Wood Sir Henry — segretario della Società delle arti, John Street Adelphi *Londra*

Truffi cav. Ferruccio — professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Turchetti Corrado — professore di economia e diritto *Brescia*

Tür cav. Enrico — professore nella R. scuola superiore di commercio di Venezia *Venezia*

Uebel Luigi — vicepresidente della Camera di commercio e d'industria di Plauen *Plauen*

Ulrich dott. — segretario e rappresentante della Camera di commercio di Bonn *Bonn*

Unione cooperativa — Società anonima cooperativa di consumo, rappresentata dal suo Consigliere cav. prof. Clitofonte Bellini, Via Carlo Alberto *Milano*

Unione fra esercenti al dettaglio ed affini della Città e Provincia di Venezia, S. Lio 5451-2 *Venezia*

Unione delle Associazioni degli antichi studenti delle scuole di commercio di Francia, rappresentata dall' Ing. A. Renouard *Parigi*

Vaccari Pietro *Buenos Aires*

Van Beylen Giulio — membro della Commissione amministrativa dell' Istituto superiore di commercio di Anversa, 85 Avenue des arts *Anversa*

Van Peborgh Leone — speditore, consigliere comunale, presidente del Circolo degli antichi studenti dell' Istituto superiore di commercio di Anversa *Anversa*

Vanzetti comm. Vittorio — consigliere d'appello, consigliere comunale, membro del Consiglio direttivo della R. Scuola superiore di commercio *Venezia*

Vanzetti comm. Cesare — possidente *Padova*

Vasilicò Luigi — avvocato, S. Samuele, 4322 *Venezia*

Vazza Giocondo — procuratore della Casa Pareto, Claviez e C. *Rio de Janeiro*

Vedovati prof. Domenico — commerciante *Venezia*

Vendramini comm. Francesco — avvocato, deputato al Parlamento, sottosegretario di Stato al Ministero delle Finanze *Roma*

Venezian Vittorio — commerciante, membro della Camera di commercio e d' industria di Trieste, Piazza della Stazione 2 *Trieste*

Vernon R. — professore di lingua francese, contabilità, calcolo commerciale e corrispondenza commerciale, Marché aux oeufs, 30 *Anversa*

Veronese Rodolfo — ragioniere, impiegato alla Direzione delle Assicurazioni Generali *Venezia*

Vianello cav. Francesco Alessandro — possidente, deputato al Parlamento, S. Benedetto, 3927 *Venezia*

Vianello rag. Vincenzo — professore nel R. Istituto tecnico di Napoli *Napoli*

Villa cav. prof. dott. Carlo — preside del R. Liceo-Ginnasio Marco Polo di Venezia *Venezia*

Vimercati conte Guido — professore di merceologia nella Scuola commerciale « Leon Battista Alberti » *Firenze*

Visconti Venosta marchese Emilio — senatore del Regno, già Ministro degli Affari esteri *Milano*

Visin cav. Ugo — direttore della Banca commerciale triestina *Trieste*

Vitali prof. Telemaco — direttore e rappresentante della Scuola serale di commercio di Roma, via S. Angelo in Pescheria, 1 *Roma*

Viterbo Vittorio — commerciante, console di Serbia, corte dell'Albero *Venezia*

Vivanti Israele di L. — negoziante, S. Angelo, n. 3569, *Venezia*

Vivanti prof. cav. Eduardo — negoziante, già professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia, vice-presidente dell'Associazione fra gli antichi studenti della R. Scuola Superiore di Commercio in

Venezia, rappresentante della Camera di Commercio di Ancona *Venezia*

Vlaicu Arsenio — direttore di Scuola commerciale, Strada della Chiesa, 6 *Brassò*

Vuilliemin prof. Carlo — rappresentante il Dipartimento della pubblica istruzione e dei culti del cantone di Vaud *Losanna*

Wauters ing. Paolo — ispettore dell' insegnamento industriale e professionale, delegato del governo Belga *Bruxelles*

Wautier A. — direttore della Scuola Superiore di Commercio di La Louvière (Belgio) *La Louvière*

Weil Guglielmo — impiegato superiore presso la Filiale della Banca Union *Trieste*

Weile Jeus -- professore nella R. Accademia navale di Livorno *Livorno*

Weinig Guglielmo — direttore e professore della Scuola cantonale di commercio di Bellinzona *Bellinzona*

Wertheimer Giulio B. Sc. B. A. — direttore della Scuola superiore tecnica e commerciale di Bristol *Bristol*

Wick Guglielmo — professore di scienze commerciali, rappresentante il Governo del cantone di Lucerna *Lucerna*

Wilenkin Gregorio — aiuto-agente al Ministero delle finanze di Russia, 7 Wetherby Gardens, South Kensington *Londra*

Winspeare barone comm. Antonio — Prefetto di Venezia *Venezia*

Wolff Adolfo — ragioniere, direttore del giornale russo « La Contabilità », Via Newsky, 64 *Pietroburgo*

Wollemborg dott. Leone — deputato al Parlamento, già sottosegretario di Stato al Ministero delle Finanze *Padova*

Zabeo Egisto — deputato al Parlamento *Dolo*

Zampichelli prof. Angelo *Castelfranco Veneto*

Zanardelli comm. Giuseppe — avvocato, già Ministro dei lavori pubblici, dell' interno e di grazia e giustizia, presidente della Camera dei Deputati *Roma*

Zanvettori Umberto — ingegnere, agente generale della Nationale-Vie di Parigi, Via Fusari, 6 *Bologna*

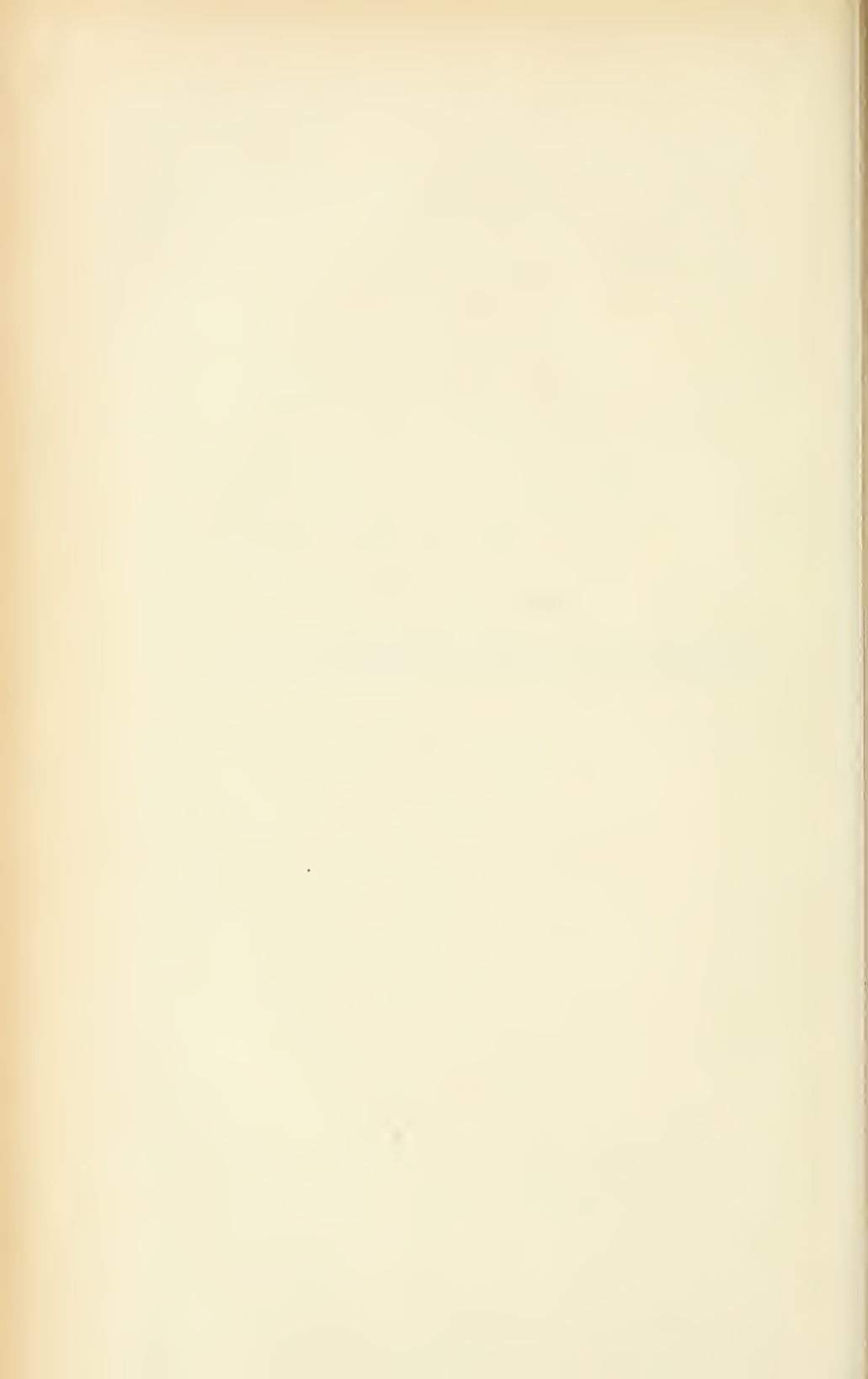
Zehden dott. Carlo — Ispettore al Ministero dell'Istruzione, Consigliere di Governo, rappresentante il governo Austriaco *Vienna*

Zezi Ernesto — ragioniere, S. Polo, palazzo Bernardo *Venezia*

Zmajevich Giuseppe — commerciante, membro della Camera di Commercio e d' industria di Trieste, via della Sanità *Trieste*

Zuliani Ottaviano — soldato, scritturale presso la Direzione di sanità militare *Ancona*

Zwicky ing. Giacomo — direttore del Cotonificio veneziano *Venezia*

SEDUTA INAUGURALE

SEDUTA INAUGURALE

4 Maggio 1899

La seduta ha luogo nella sala dei Pregadi del Palazzo Ducale e viene aperta alle ore dieci ant.

Prendono posto al tavolo presidenziale il presidente del Comitato ordinatore on. Pascolato, il prefetto di Venezia barone Winspeare rappresentante del Governo, il conte Grimani sindaco di Venezia, il comm. Suppiej presidente della Camera di Commercio, il prof. Saignat presidente del Comitato permanente per i Congressi dell'insegnamento tecnico e commerciale, il conte Papadopoli presidente del Consiglio direttivo della R. Scuola Superiore di Commercio di Venezia, l'ing. Rombaud delegato del Governo belga, il prof. Vivanti segretario del Comitato ordinatore. Assistono tutti i delegati dei governi, le Autorità cittadine, i membri del Comitato ordinatore, e molti invitati.

Discorso del barone WINSPEARE, prefetto di Venezia e rappresentante del Governo.

Illustrissimi Signori,

Leggo i due telegrammi, coi quali S. E. il ministro degli Affari Esteri e S. E. il ministro dell' Agricoltura, dell' Indu-

stria e del Commercio mi incaricano di rappresentarli in questa solenne adunanza ;

« Pregola volermi rappresentare e dare il benvenuto in mio nome ai Delegati dei Governi esteri convenuti al Congresso commerciale, presentando le mie scuse perchè trattenuto a Roma da importanti discussioni parlamentari.

« Ministro CANEVARO »

« Per gravi ragioni ufficio mio, trovandomi impossibilità recarmi Venezia assistere inaugurazione Congresso internazionale per insegnamento commerciale 4 corrente, prego V. S. rappresentarmi giustificando mia assenza, ed esprimendo mio vivo rammarico per impreveduto impedimento. Nel porgere convenuti mio saluto cordiale, voglia anche significar loro che Governo italiano animato dal proposito di migliorare scuole di Commercio, terrà grande conto sapienti decisioni e voti Congresso.

« Ministro FORTIS »

È per me un insigne onore di rappresentare, in questa circostanza il mio Governo a questa seduta inaugurale e porgere a Voi, o Signori, il cordiale saluto che la Nazione Italiana, in accordo pienissimo col suo Governo, rivolge a Voi, convenuti da tante parti dell'Europa civile ed operosa. Ben mi sarebbe stato più grato tenere un più modesto posto, e perchè la solennità sarebbe stata accresciuta dalla presenza dei due Ministri, e perchè io avrei potuto personalmente dimostrare che non solamente un dovere d' ufficio mi spinge qui fra Voi, ma un sentimento personale di vivissimo interesse per l'opera di questo Congresso, al quale, prima ancora che le circostanze m'imponessero d'intervenire come rappresentante del Governo, la convinzione della importanza somma del suo scopo mi aveva spinto a dare la mia personale adesione. Ma siccome nessuno di Voi può dubitare che solo circostanze imprevedute ed invincibili hanno fatto mancare a questa riunione la pre-

senza di due Ministri del Re, e che l'animo loro, fra le altre amarezze della agitata vita politica, ha sentito questa, di dover mancare a questo pacifico e fruttuoso convegno di meditazione e di studi, così io vi prego di non dubitare che se io son qui a tenere una rappresentanza, direi, ridotta del Governo Italiano, mantengo però intatto, completo, e niente affatto ridotto, quel sentimento di libera partecipazione e di viva simpatia all'opera vostra, pel quale sentimento avevo già prima aderito al Congresso. Alla vigilia di un convegno diplomatico che si appresta a studiare i mezzi per mantenere e fecondare la pace nel mondo e ad attenuare, se non a distruggere, quei sentimenti antagonistici fra le nazioni che ne ritardano l' affratellamento nella grande famiglia dell' Umanità ; all'indomani della composizione di dissidi vecchi e nuovi, che parevan porre alcuni popoli in permanente o rinnovellato conflitto e minacciare la pace del mondo ; all' indomani ancora del giorno nel quale noi stessi Italiani provammo l' ineffabile sollievo di veder troncato un conflitto commerciale che turbava tanti sentimenti di antico e naturale affetto e simpatia, a me parve come cittadino, e pare ora come rappresentante dei Ministri, che l' opera di questo Congresso per l' insegnamento commerciale, nella modesta sfera del suo programma, indichi una delle vie perchè la concordia già fatta sia mantenuta, e la pace augurata esca dagli involucri dei sogni e della utopia. (*Approvazioni*).

Poichè se il progresso dell' insegnamento commerciale, largamente diffuso, additerà, fin dai primi suoi passi una Etica commerciale, se indicherà una tendenza ad abolire ogni metodo di selvaggia invasione e sopraffazione fra concorrenti, ad assicurare il premio e la vittoria ai più industri, ai più pazienti, ai meglio ammaestrati, e sopratutto ai più scrupolosi ed onesti, i conflitti, dei quali ormai la cagione più frequente è nella concorrenza dei commerci, saranno risolti piuttosto nella scuola, che sui campi ; o sulle mostruose moli marine. È con questi auguri e con questi presagi, che io porto i saluti del Capo dello Stato, dei Ministri e del Governo d'Italia a Voi, incliti rappresentanti di Governi esteri che teneste l' invito, a Voi egregi aderenti al Congresso venuti di fuori e, mi sia permessa anche questa parola in famiglia, a Voi meritevoli promotori di

questo Congresso, i cui studi e le cui deliberazioni mentre richiameranno la più viva sollecitudine del Governo, onoreranno Voi che lo avete promosso e preparato, e la Patria nostra, sul cui sacro suolo tanti savi delle Genti sono ora congregati. (*Applausi prolungati*).

Discorso dell'on. PASCOLATO, presidente del Comitato ordinatore.

Mi sento onorato di portare al Congresso il saluto di S. E. il Ministro della Pubblica Istruzione, il quale così mi telegrafa:

« Dolente di non poter intervenire all' inaugurazione del
» Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale,
» prego Lei di rappresentarmi e di portare ai convenuti il mio
» cordiale saluto, insieme all' augurio che l' opera loro sia fe-
» conda di utili risultati.

« Ministro BACCELLI »

Signori,

Sono trascorsi più di dodici anni da quando, per l' iniziativa e per l' opera della Società filomatica di Bordeaux (dobbiamo ricordarne il nome a titolo d' onore e con sentimento di gratitudine) si raccolse in quella città il primo Congresso internazionale dell' insegnamento tecnico. Diviso in due sezioni, esso trattò delle scuole commerciali e delle industriali ed ebbe programma largo e svariato, quasi che i cultori di queste discipline, incontrandosi per la prima volta, sentissero il bisogno, se non di approfondire, di sfiorare almeno tutte le questioni che coll' insegnamento tecnico avevano attinenza.

Da allora in poi, frequenti divennero queste riunioni. Le tre prime si tennero in Francia, a Londra la quarta, compiendosi così il voto dell' illustre Saignat, presidente dei due congressi di Bordeaux, (*applausi*) che la sede se ne trasportasse di paese in paese, affinchè più diretto e più attivo fosse il

contributo di ciascuno all'opera comune. Così l' anno passato, festeggiandosi dagli antichi studenti del fiorente Istituto superiore di commercio di Anversa il giubileo della loro Associazione, ivi si radunarono gli amici dell' insegnamento commerciale, ed oggi, accettando l' invito nostro, essi tengono a Venezia una nuova Assemblea.

Noi vi ringraziamo, o Signori, d' essere accorsi in tanto numero. Certo vi mosse l' attrazione che sugli spiriti colti e gentili esercita questa città così favorita dalla natura e dall' arte, così ricca di memorie gloriose, Ma la vostra affluenza dimostra pure la opportunità del convegno ed il vivo interesse che desta in tutto il mondo civile l' ordinamento di questa istruzione speciale. La quale, nuova com' è ancora, offre continua occasione di indagini, di esperimenti, di confronti, solleva tutto giorno problemi degni della più viva sollecitudine, ed è pur destinata ad esercitare tanta influenza sull' avvenire economico d' ogni nazione.

Fra quei problemi gli ordinatori dell' attuale Congresso, coll' approvazione del Comitato permanente internazionale di Parigi, ne scelsero alcuni da proporre al vostro esame: pochi di numero, ma ben definiti e precisi; limitati alla sola istruzione commerciale, che ha caratteri, fini, bisogni proprî, ben distinti da quelli dell' insegnamento industriale. Che la scelta abbia corrisposto al desiderio comune, che delle questioni proposte si riconosca generalmente l' importanza e l' urgenza, è dimostrato dal numero considerevole delle relazioni e delle memorie presentate, delle quali abbiamo curato la stampa. In verità, così la natura ed i limiti del programma come il lavoro di preparazione, lasciano sperare che l' opera del Congresso sia feconda di buoni risultati.

Molto cammino, o Signori, ha fatto l' insegnamento commerciale in questi ultimi tempi. Oggi esso non ha più bisogno di dimostrare la propria ragione di esistere, di far riconoscere la legittimità dei suoi titoli; oggi un posto al sole non gli viene più contrastato. L' istruzione classica più non ravvisa in esso un pericoloso concorrente, da cui le convenga guardarsi. Le scuole professionali, le scuole industriali, le tecniche, le commerciali si moltiplicano dappertutto, anche nei paesi dove più

tardarono a sorgere. E, ben lungi dal temere che un tal movimento nuoca alla coltura generale, ognuno comprende che gli studî classici non possono che guadagnare di serietà, di intensità, di purezza dal non doversi più trascinar dietro una turba mal disposta, che alla scuola altro non domanda se non la preparazione a una carriera professionale (*applausi prolungati*).

Ed è scomparso anch' esso il pregiudizio, durato fino a questi ultimi tempi, che faceva credere bastevole il tirocinio pratico, inutile una coltura speciale per dedicarsi al commercio. Nella lotta formidabile della concorrenza mondiale ogni popolo, come ogni individuo, per assicurarsi i maggiori elementi di successo, deve possedere, quanto più larga e completa è possibile, la conoscenza dei fatti. Ma poco giovano i fatti raccolti a chi non ha imparato a ordinarli e classificarli sistematicamente, a farli parlare, a dedurne leggi e principî. Il commercio è diventato una disciplina scientifica, multiforme e complessa, a cui sono naturali ausiliarî, economia, storia, diritto, fisica, chimica, geografia, matematica. All' uomo d' affari non bastano più come una volta l' intuito e l' attività: non si creano gli sfoghi delle proprie mercanzie, non si attirano vantaggiosamente quelle degli altri, nè si costituiscono opportuni scali, depositi, mercati, se non si mettono a profitto cognizioni d' ogni maniera, se non si applicano con provvido accorgimento le leggi economiche apprese dall' attenta osservazione, dall' analisi comparativa più minuziosa e sagace. Oggi la vittoria è di chi più sa. (*approvazioni*)

Verità ovvie e quasi banali; ma la loro conquista è recente e forse v' è ancora qualcuno che le contesta. Ond' è che conviene ripeterle senza posa, applicando la tattica insegnata da uno dei maggiori benefattori che abbia avuto l' umanità in questo secolo che muore. Se si vuol far trionfare un' idea, diceva un giorno, appunto qui a Venezia, Riccardo Cobden, prima bisogna dirla, poi ripeterla, indi ripeterla ancora, e seguitare a ripeterla finchè tutti vi credano. (*vive approvazioni*)

Ecco spiegati la ragione, la convenienza e lo scopo di questo Congresso, che per il numero e per il valore delle adesioni ottenute si apre sotto i più favorevoli auspici. È

argomento di profonda soddisfazione il vedere qui accolte in un comune pensiero le rappresentanze di tanti Istituti scolastici, di tante Camere di commercio, e gli uomini più competenti di tutta Europa e non d' Europa soltanto. Aggiunge credito e solennità all' adunanza il concorso di molti Governi, che, secondando coll' opera intelligente e zelante il movimento della pubblica opinione in favore dell' istruzione speciale, vollero essere qui rappresentati da delegati dotti, esperti, autorevoli. (*applausi*)

Siate tutti benvenuti, o Signori, in questa terra d' Italia, ricca di buon volere, bramosa di partecipare con tutte le sue forze alle nobili gare della civiltà e del progresso. Io vi ringrazio ancora in nome dei promotori di quest' adunanza, che dalla vostra presenza traggono il premio più ambito della loro iniziativa. Noi già vi conoscevamo, anche prima di esserci con voi incontrati: eravamo uniti dalla comunanza degli esperimenti, delle dottrine, delle aspirazioni. Perciò lavorare per qualche giorno in fraterna concordia con voi ci sarà facile, giocondo e caro. E lavoreremo anche noi, nel modesto arringo nostro, per la pace del mondo: chè fattori, e principali fattori di pace sono questi scambi, alla cui arte complessa e difficile cerchiamo di addestrare i giovani d'ogni paese. (*applausi prolungati*)

Discorso del conte GRIMANI, sindaco di Venezia.

Onorevoli Signori,

Debbo al mio ufficio di sindaco la viva e profonda soddisfazione di salutarvi in nome di Venezia e di dirvi quanto essa si chiami lieta ed orgogliosa che voi l' abbiate scelta a sede del vostro Congresso e quanto le sia grato di vedere qui riuniti tanti e così benemeriti e così insigni cultori dell' insegnamento commerciale.

Certo io avrò consenzienti i miei connazionali se il saluto mio è più specialmente rivolto ai congressisti stranieri, a co-

loro che sono ora ospiti di Venezia e dell' Italia. La loro presenza non è soltanto atto di cortesia, ma è anche una attestazione di stima e di onore pel nostro paese e per la nostra Scuola Superiore di Commercio, che in pochi anni ha saputo svilupparsi e progredire in modo, da essere elemento di decoro cittadino e nazionale e da conciliarsi simpatie e rispetto anche all' estero. (*approvazioni*)

Perciò io esprimo sincera gratitudine ai congressisti stranieri qui convenuti; essi danno a questo convegno un significato della più alta importanza. Per virtù della scienza spariscono le frontiere che separano un popolo dall'altro, per riunire tutti nel più nobile fra i sentimenti, quello della umana solidarietà. Senza nulla togliere al patriottismo d' ognuno, possono qui le destre stringersi fraternamente in nome di ogni popolo libero, e confondersi i sentimenti di tutti nell' augurio di quella pace di quella equità, e di quella grandezza, che devono essere conquista desiderata di ogni libera nazione. (*vive approvazioni*)

Venezia seguirà col più vivo interesse l'iniziativa che qui vi raduna e dal cui svolgimento gli studi commerciali si arricchiranno degli ultimi portati della scienza, con vantaggio del commercio mondiale.

Qui dove tutti stringe il comune impegno di mettere a profitto l' esperienza di ognuno, diventa certezza l' augurio che le vostre discussioni abbiano a portare larga messe di utili frutti ed a segnare nuovo passo sulla via del progresso. E l' opera vostra sarà anche moralizzatrice, poichè dimostrerà una volta di più che il serio commercio non può esistere, senza la probità, l' onestà, la prudenza.

Con questi sentimenti, con questo augurio, io vi dò ancora una volta il benvenuto, in nome di Venezia. (*applausi*)

Discorso del conte PAPADOPOLI, presidente del Consiglio direttivo della R. Scuola Superiore di Commercio di Venezia.

Signori,

Permettete ch' io abbia l' onore di salutarvi a nome del Consiglio direttivo della Scuola Superiore di Commercio di Vene-

zia; della Scuola, che è lieta ed orgogliosa di ospitarvi e di offrire il campo alle vostre feconde discussioni. Lasciatemi ricordare che la fondazione di questa Scuola fu come il primo segno del ridestarsi di Venezia a vita libera e indipendente. Venezia, appena ricongiunta all' Italia, mostrò con questo atto di comprendere lo spirito dei nuovi tempi e volle riannodare il presente alle nobili tradizioni del suo passato. Imperocchè essa non poteva dimenticare di essere stata debitrice ai commerci della sua passata grandezza; e certo, creando questo istituto che fu il primo del suo genere in Italia e uno dei primi in Europa, intese dire che della sua grandezza appunto dai commerci essa attende il rifiorire. (*bene*, *bravo*)

Ora, la Scuola nostra che, se non ci illude l' affetto, nei trent' anni della sua esistenza ha mostrato di sentire questo spirito della tradizione vivificata, tiene ad altissimo onore di aver dato occasione al Congresso e di esserne la sede. Fidente nel proprio avvenire e in quello di Venezia e d' Italia, desiderosa di migliorare i propri ordinamenti, la Scuola seguirà con viva attenzione i vostri lavori, e intenta e reverente porgerà ascolto alla parola dei maestri qui convenuti da ogni parte, raccogliendone con amorosa cura le esperienze e gli insegnamenti. E della vostra presenza essa serberà poi la memoria, come della maggiore sua festa, ed avrà cari i vincoli fraterni stretti in questi giorni con tante nobili instituzioni congeneri, con tanti valorosi cultori delle discipline commerciali. (*applausi*)

Discorso del prof. VIVANTI, segretario del Comitato ordinatore.

Signori,

Il 12 Giugno 1898 si costituiva il Comitato ordinatore di questo Congresso, e subito, a mezzo di una Giunta esecutiva scelta nel suo seno, dava principio ai suoi lavori.

Appena furono noti la sua costituzione ed i suoi propositi, da ogni parte gli giunse largo consenso di adesioni e di incoraggiamenti.

E quando esso chiese a molti di coloro che al progresso degli studi commerciali s' interessano, consiglio sugli argomenti da trattarsi di preferenza nel Congresso, tosto gli vennero da ogni paese proposte, la cui molteplicità e serietà, se da un lato gli fornivano ampia materia di studio e di scelta, dall' altro gli attestavano l' interessamento con cui le persone competenti guardavano al futuro Congresso.

Scelti i temi, fra quelli che al maggior numero dei proponenti ed al Comitato parvero più interessanti ed urgenti, ottenuta l'approvazione del Comitato permanente di Parigi, il Comitato nostro si accinse alacremente a raccogliere intorno al programma elaborato il maggior numero di adesioni, chiamando a discuterlo tutti coloro cui l'ufficio, gli studi, la competenza, i precedenti, conferivano autorità.

Quest'opera se fu laboriosa ed assidua, non fu ingrata nè infeconda, tantochè ora, a lavoro compiuto, possiamo constatare con soddisfazione che al Congresso partecipano ufficialmente, oltre il nostro, i Governi dell'Argentina, dell'Austria, del Belgio, della Danimarca, della Francia, della Gran Brettagna, della Grecia, del Lussemburgo, della Norvegia, della Olanda, del Portogallo, della Russia, della Spagna, della Svezia, della Svizzera e dell' Ungheria e che le adesioni da noi ricevute sommano a 708. Di queste, 440 ci vennero dall' Italia, 268 dall'estero, e cioè: 51 dalla Francia, 47 dalla Germania, 35 dall' Austria, 31 dalla Gran Brettagna, 30 dal Belgio, 19 dalla Svizzera, 13 dall' Argentina, 9 dalla Russia, 7 dall' Ungheria, 5 dalla Romania, 4 dall' Olanda, 4 dalla Svezia, 2 dalla Norvegia, 2 dal Portogallo, 2 dagli Stati Uniti, 2 dalla Turchia, 1 dal Brasile, 1 dalla Danimarca, 1 dalla Serbia, 1 dalla Spagna, 1 dall' Uruguay.

Hanno aderito 35 Camere di commercio italiane, 2 Camere di commercio italiane all'estero, 22 Camere di commercio straniere.

Aderiscono, o sono rappresentate, 18 scuole commerciali italiane e 29 scuole straniere.

37 memorie ci sono state mandate sui vari temi di cui il Congresso deve discutere; le abbiamo fatte stampare e le distribuiremo nella seduta pomeridiana.

In queste brevi parole ed in queste poche cifre, si riassume quanto, in nome del Comitato ordinatore, avevo l'obbligo di dire.

Prima di finire però, ricordo come il Congresso d'Anversa sia stato promosso ed organizzato sotto gli auspici e con l'opera del Circolo degli antichi studenti di quell'Istituto superiore di commercio, e constato che al Congresso presente hanno aderito numerosissimi gli antichi allievi della nostra Scuola superiore di commercio, membri dell'Associazione fra di essi di recente istituita. Questa larga e operosa partecipazione di antichi studenti di scuole di commercio, questo interessamento al progredire degli studi commerciali, di uomini che hanno già affrontate le difficoltà della vita, vuole pur dire qualcosa. Vuol dire, evidentemente, che la pratica non li ha disillusi sull'utilità della scuola, (*approvazioni*) vuol dire che le cognizioni che vi hanno apprese, non sono state per essi un bagaglio ingombrante ed inutile, ma bensì un'arma efficace e vittoriosa. (*vive approvazioni*)

Ciò deve seriamente confortarci nei lavori che imprendiamo. Ed a coloro che questo serio e pratico conforto ci hanno recato e ci recano, consentite, o Signori, ch'io, antico allievo della nostra scuola e vice-presidente dell'Associazione fra i suoi antichi studenti, rivolga qui un saluto fraterno e riconoscente. (*applausi prolungati*)

Discorso del prof. LEO SAIGNAT, presidente del Comitato permanente dei Congressi per l'Insegnamento tecnico.

Mesdames, Messieurs,

Je veux avant tout remercier les organisateurs de ce Congrès et les représentants du Gouvernement italien, de la Municipalité vénitienne et de la Chambre de Commerce, de leur accueil courtois et des paroles aimables qu'ils nous adressaient tout à l'heure. Je puis les assurer que les sentiments amicaux

qu'ils nous témoignent, sont les sentiments mêmes qui nous animent à leur égard. (*approvazioni*)

Je les remercie aussi, au nom du Comité permanent des Congrès internationaux de l'enseignement technique, de nous avoir appelés à discuter les problèmes relatifs à l'enseignement commercial, dans cette ville de Venise qui occupe une si grande place dans l'histoire du commerce.

Permettez-moi de vous rappeler la voie déjà parcourue dans nos Congrès.

Le premier Congrès international de l'enseignement technique a été tenu à Bordeaux au mois de septembre 1886. A cette époque, il s'était manifesté dans divers pays de l'Europe, et particulièrement en France, un important mouvement d'opinion en faveur de l'enseignement commercial. Les progrès accomplis dans toutes les sciences ne permettaient pas de laisser en dehors du courant scientifique une des branches les plus importantes de l'activité humaine. Le commerce nécessite des connaissances multiples, que les commercants ne peuvent acquérir que par des études d'ensemble ; il est devenu lui-même une science, qui doit avoir ses écoles.

De grands progrès avaient déjà été réalisés avant 1886. Mais dus, dans beaucoup d'endroits, à des initiatives privées, ils manquaient d'ensemble ; ils avaient besoin d'être coordonnés.

La Société Philomathique de Bordeaux pensa qu'il serait aussi intéressant qu'utile, de mettre en présence les hommes de tous les pays qui s'intéressaient au développement de l'enseignement commercial, et elle songea à les réunir dans un Congrès, où chacun apporterait ses idées personnelles, où les questions relatives à l'enseignement du commerce et de l'industrie seraient posées, discutées et résolues par des vœux à soumettre aux pouvoirs publics, qui les réaliseraient dans la mesure convenant à chaque pays.

Les vœux d'un Congrès ne sont obligatoires pour personne; ils n'ont d'autorité que celle qu'ils tirent de la sagesse et de l'expérience qui les ont inspirés. Mais les pouvoirs publics ont maintes fois puisé dans les vœux des Congrès des idées qu'ils ont fort heureusement mises en exécution. J'ai notamment la satisfaction de constater les efforts incessants du ministère du

commerce de France en faveur du développement de l' enseignement commercial.

L'appel que la Société Philomathique avait adressé, fut entendu dans la plupart des pays de l' Europe et dix gouvernements se firent représenter par des délégués officiels qui prirent une part active aux délibérations du Congrès.

Le succès de ce premier Congrès international en appelait d'autres, et bientôt, en 1889, un second Congrès était réuni à Paris, sur l'initiative du ministère du commerce.

Quelques années après, la Société Philomathique, à l'occasion de l' Exposition universelle qu'elle avait organisée à Bordeaux, prenait l'initiative d'un troisième Congrès.

Les trois premiers Congrès avaient ainsi été tenus en France. Dans le discours par lequel j'ouvrais le Congrès de 1895, j'exprimais le vœu que cette idée ne restât pas une idée purement française. C'était pour le développement de l'enseiment techique dans tous les pays civilisés que nous avions travaillé, et je demandais aux pays étrangers dont les représentants nous avaient apporté un utile et brillant concours, de réunir à leur tour, chez eux, des Congrès semblables.

L' Angleterre répondit la première à cet appel, et le quatrième Congrès fut réuni à Londres au mois de juin 1897, sur l'initiative de la Société des Arts, avec le concours de plusieurs corporations de la cité.

Réuni dans un milieu commercial d'une telle importance, le Congrès de Londres devait réussir pleinement. D' ailleurs, les plus hautes notabilités de la grande cité s'y intéressèrent, et l'un des plus grands seigneurs de l' Angleterre ouvrit le Congrès par un discours magistral.

Le succès fut complet.

Bientôt après, en 1898, c' était Anvers qui ouvrait un champ de discussion aux problèmes de l' enseignement commercial.

Aujourd'hui, c' est Venise.

Venise a dans les fastes commerciales une place si grande, qu'elle était naturellement indiquée pour la réunion d'un Congrès de ce genre. L'histoire de Venise fut pendant des siècles l'histoire même du commerce du monde. N'était-ce point par

les navires de Venise que l'Europe occidentale recevait au XIV^e et au XV^e siècle les produits de l' Orient ? Ces produits si convoités nous furent apportés presque esclusivement par les navires vénitiens tant qu'ils n'eurent pas d'autre route que celle de la Méditerranée. Si la découverte de routes nouvelles fit passer plus tard à d'autres nations une partie de ce commerce, Venise n'en est pas moins restée dans les temps modernes une grande place de commerce digne de son passé. (*applausi*).

Après avoir donné pendant des siècles l'exemple de l'activité commerciale, il lui revenait l'honneur de donner l'impulsion à l'enseignement dans lequel le commerce doit puiser la science nécessaire à son développement et à sa prospérité.

C'est dans ce but, Messieurs, que vous avez réuni le Congrès qui s'ouvre aujourd'hui. En vous intéressant au développement de la science commerciale, vous avez voulu contribuer à rendre plus facile la préparation aux professions commerciales et plus fructueux le travail des commerçants, et comme la prospérité d'un pays dépend de son activité commerciale et industrielle, en travaillant vous-mêmes à ce qui permet à cette activité de se développer, vous travaillez au bien-être général.

Et cela sans vous préoccuper des idées de concurrence jalouse qui séparent souvent les nations et quelquefois les différentes parties d' une même nation. La concurrence dans le progrès, c'est la concurrence dans le bien, et elle est profitable à tous. (*applausi prolungati*).

Au nom du Comité permanent, je remercie les organisateurs de ce Congrès du soin qu'ils ont apporté à sa préparation. Je remercie les autorités locales et le gouvernement de l'Italie de s'y être intéressés, et j'adresse un hommage respectueux au souverain de ce pays, à S. M. le Roi d'Italie. (*applausi prolungati e generali*).

Discorso dell' ing. ROMBAUT, delegato del governo Belga

Mesdames et Messieurs,

Je salue respectueusement, au nom de mon pays, Leurs Majestés le Roi et la Reine d' Italie ! (*applausi prolungati*).

Dans une séance préparatoire à celle-ci, j'ai eu l'honneur d'être choisi par mes collègues des différents pays accourus à Venise puor assister a ce congrès pour être leur interprète et pour remercier les Autorités qui nous adressent aujourd'hui des paroles de bienvenue. Je suis heureux de ce choix, parce qu'il me permet de vous exprimer, Messieurs, tous les sentiments de reconnaissance que nous éprouvons pour votre aimable accueil.

Depuis leur origine j'assiste, aux Congrès de l'enseignement technique, et je constate, avec le plus grand plaisir du reste, que jamais, comme aujourd'hui, je n'ai vu déléguer aux Congrès antérieurs, autant de personnalités marquantes ; cela prouve que non seulement les gouvernements s'intéressent aux questions d' enseignement commercial, mais aussi les commerçants et les particuliers s'y intéressent. Tous semblent d'accord pour dire que l'enseignement commercial s'impose, et nous ajouterons, qu'à notre avis, il doit être scientifique. Aujourd'hui, en effet, le commerçant doit être instruit pour pouvoir être l'intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Il doit stimuler le zèle des industriels, pour qu'ils donnent à leurs doit produits des formes nouvelles et puissent soutenir les concurrences qui leur sont faites ; il doit ainsi faire naître des besoins nouveaux chez les consommateurs.

Je me souviens, Messieurs, d'un de mes professeurs qui parlant du XV^{iéme} siècle, nous traçait un tableau enthousiaste de l'histoire de cette belle Venise, où nous nous trouvons en ce moment. Nous écoutions religieusement, mais sans comprendre son enthousiasme, la narration de tous les faits qu'il nous signalait, et qui avaient caractérisé cette mémorable époque. Aujourd'hui je me rends mieux compte des sentiments qui l'animaient; il avait vu Venise, comme nous la voyons aujourd'hui, avec ses palais immenses, et ses grandes richesses et cela nous permet mieux d'apprécier Venise, Reine de l'Adriatique. (*approvazioni*).

Mesdames et Messieurs, puisque nous pouvons émettre des voeux à ce Congrès, je souhaite que les travaux auxquels nous allons nous livrer, apportent un élément à l'ensemble des mesures qui seront prises par le Gouvernement et le Municipalités, pour rétablir ou reconquerir les splendeurs passées. (*bene, bravo*) Si

nos connaissances et notre expérience peuvent être en ce cas de quelque utilité, de tout coeur nous les mettrons à la disposition du Congrès, et nous le prouverons en participant le plus longuement possible aux discussions auxquelles les questions qui nous sont soumises vont donner lieu.

Avec bonheur, je constate que le clou que nous avons commencé à fixer dans nos précédents Congrès, s'enfonce graduellement ; il pénètre lentement mais sûrement, et j'espère qu'en 1900, après le Congrès de Paris, il sera définitivement rivé. Certes alors, nous pourrons encore l'embellir, mais il sera néanmoins solidement fixé et la cause de l'enseignement tecnique sera gagnée. (*approvazioni*)

Messieurs, je termine en remerciant Monsieur le Préfet, Monsieur le Syndic, Monsieur le Président du Conseil d'Administration de l' École Supérieure de Commerce de Venise, Monsieur le Président Pascolato, des paroles si bienveillantes et si gracieuses qu'ils ont adressées aux délégués étrangers. Nous rapporterons fidèlement à nos Gouvernements respectifs l'impression que nous ressentons en ce moment, pour l'accueil si aimable et si sympathique qui nous a été fait. (*applausi prolungati*).

Pascolato — Ed ora, prego l'illustre rappresentante del Governo, di volere dichiarare aperto il Congresso in nome del Re leale, valoroso e magnanimo, cui si rivolgono in questo momento concordi, gli omaggi di tutti i presenti (*applausi*).

Winspeare — Sono lieto di dichiarare, in nome di S. M. il Re, aperto il sesto Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale.

Pascolato — Maintenant il faut passer à la formation du bureau. Je propose, et je suis sûr de votre approbation, de confirmer tous les Présidents honoraires du Comité d'organisation, c'est-à-dire M. Baccelli ministre de l'instruction publique, M. Canevaro ministre des affaires étrangères, M. Fortis ministre du commerce, M. Grimani maire de Venise, M. Ferrara premier directeur et M. Luzzatti l'un des fondateurs de

l'Ecole supérieure de commerce de Venise, et d'y ajouter M. Léo Saignat. (*applausi generali e prolungati*). Vos applaudissements me disent que vous approuvez cette proposition.

Veuillez, à présent, nommer le Président effectif du Congrès.

Saignat — Je propose M. Pascolato. (*grandi e generali applausi*).

Pascolato — Je sais que ce n'est qu' à votre grande amabilité que je dois l'honneur que vous me faites. Cependant je ne peux pas m'y soustraire, et je vous remercie en obeissant à votre invitation. Je ferai de mon mieux pour être à la hauteur de la tâche que vous m'avez confiée.

Pour compléter le bureau, je propose de confirmer les vice présidents du Comité d'organisation, M. M. Siegfried, Strauss, Stegemann, Redgrave, Schmidlin, Schack, Piucco, et d'y ajouter un représentant de l'enseignement commercial supérieur dans la personne de M. Roncali, un représentant des Chambres de commerce italiennes dans la personne de M. Suppiej, un représentant des Chambres des commerce étrangères dans le personne de M. Corty, et les delegués officiels suivants: M. M. Zehden (Autriche), Rombaud (Belgique), Möller (Dänemark), Reparàz (Espagne), Bouquet (France), Abney (Grande Bretagne), Foresti (Grèce), Lattes (Italie), Polaczèk (Norvège), Hordijk (Pays Bas), Araujo (Portugal), Grigoriew (Russie), Ramm (Suède). (*applausi generali*).

Je propose enfin de nommer sécrétaire général du Congrès M. le professeur Vivanti (*applausi prolungati*) l'intelligent et actif sécrétaire du Comité organisateur (*vive approvazioni*).

Et maintenant je vous donne rendez-vous à 2 heures au Palais Foscari.

Le séance est levée.

Presidenza del Congresso

PRESIDENTI ONORARI

S. E. il Vice-ammiraglio conte Napoleone Canevaro, *ministro degli Affari Esteri.*

S. E. l'avv. comm. Alessandro Fortis, *ministro di Agricoltura, Industria e Commercio.*

S. E. il prof. comm. Guido Baccelli, *ministro della Istruzione Pubblica.*

Conte comm. Filippo Grimani, *sindaco di Venezia.*

Prof. comm. Francesco Ferrara, *senatore del Regno.*

Prof. comm. Luigi Luzzatti, *deputato al Parlamento.*

Prof. Leone Saignat, *presidente del Comitato permanente dei Congressi per l' insegnamento tecnico.*

PRESIDENTE EFFETTIVO

Avv. comm. Alessandro Pascolato, *deputato al Parlamento e delegato del governo Italiano.*

VICE PRESIDENTI

Cap. Guglielmo Abney de Wioleslie, *delegato del governo della Gran Brettagna.*

Luigi Bouquet, *delegato del governo Francese.*

Carlo Corty, *presidente della Camera di commercio di Anversa.*

Gioacchino De Araujo, *delegato del governo Portoghese.*

Conte Tipaldo Foresti Panagino, *delegato del governo Greco.*

S. E. Simone Grigoriew, *delegato del governo Russo.*

Comm. ing. Oreste Lattes, *delegato del governo Italiano.*

Dott. H. L. Möller, *delegato del governo Danese.*

C. Pijnacker Hordijk, *delegato del governo dei Paesi Bassi.*

Dott. Clotaldo Piucco, *vice presidente del Comitato ordinatore.*

Prof. Carlo Polaczèk, *delegato del governo Norvegese.*

Dott. Axel Anders Ramm, *delegato del governo Svedese.*

Gonzalo Reparàz, *delegato del governo Spagnuolo.*

Ing. Eugenio Rombaut, *delegato del governo Belga.*

Prof. cav. Angelo Roncali, *direttore della R. Scuola superiore d'applicazione agli studi commerciali di Genova.*

Dott. Bèla Schack, *delegato del governo Ungherese.*

Dott. Ulrico Schmidlin, *delegato del governo Svizzero.*

Giacomo Siegfried, *presidente delle Associazioni fra antichi studenti delle Scuole di commercio francesi.*

Dott. Riccardo Stegemann, *presidente del Deutscher Verband für das Kaufmännische Unterrichtswesen.*

Luigi Strauss, *presidente del Congresso di Anversa del 1898.*

Comm. Giorgio Suppiej, *presidente della Camera di Commercio di Venezia.*

Dott. Carlo Zehden, *rappresentante del governo Austriaco.*

SEGRETARIO GENERALE

Prof. cav. Eduardo Vivanti, *segretario del Comitato ordinatore.*

DISCUSSIONI

SEDUTA POMERIDIANA

DEL 4 MAGGIO

La seduta è aperta alle ore 2 pom. sotto la presidenza dell' onor. Alessandro Pascolato, presidente del Congresso.

Presidente — Credo di avere interpretato il sentimento ed il desiderio dei membri del Congresso, inviando, come ho fatto, al primo Ajutante di S. M. il Re, il seguente telegramma per pregarlo di volere comunicare alla M. S. le acclamazioni che hanno accolto il suo nome nella seduta di stamane:

« *Generale* PONZIO VAGLIA
Primo Ajutante generale di S. M. il Re

ROMA

Il sesto Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale acclamò al Re prode e magnanimo, nel cui nome augusto furono dal rappresentante del Governo aperti i suoi lavori. Voglia l' E. V. presentare a Sua Maestà gli omaggi e i voti dei congressisti di ogni nazione ».

Deputato PASCOLATO
Presidente del Congresso

(vivissime approvazioni).

Presidente — Farà certo piacere — specialmente ai compatrioti — il seguente telegramma testè ricevuto da un antico allievo della nostra Scuola, che tiene alto il nome dell' Istituto dove ha fatto i suoi studi, il comm. Bonaldo Stringher:

« *Deputato* PASCOLATO

Congresso insegnamento commerciale

VENEZIA

Duolmi che occupazioni mi impediscano di partecipare agli importanti lavori del Congresso. Le riconfermo la mia adesione, mandandole ossequi cordiali e pregandola di ricordarmi agli antichi compagni di Ca' Foscari ».

BONALDO STRINGHER

Vivanti, *segretario* — Mi onoro di comunicare al Congresso gli omaggi e le pubblicazioni che ci sono pervenute:

E ANDREIS — Lettura tenuta al I° Congresso dei Conciatori italiani per l' erezione di una Conceria-Scuola. — *Omaggio dell' autore.*

E. ANDREIS — Progetto di programma per la fondazione di una Conceria-Scuola — *Omaggio dell' autore.*

F. CEVASCO — L' insegnamento del Banco Modello. — *Omaggio dell' autòre.*

S. GRIGORIEW — Notice sur l' Enseignement commercial en Russie. — *Omaggio dell' autore.*

HEINZMANN SAVINO — Manuel des principaux termes de commerce. — *Omaggio dell'autore.*

P. LANZONI — Il Porto di Venezia. — *Omaggio dell' Associazione fra gli antichi studenti della R. Scuola Superiore di Commercio di Venezia.*

DOTT. PENCKER — Farbenplastik und Schattenplastik. — *Omaggio della ditta Artaria e C. di Vienna.*

A. RONCALI — L' istruzione commerciale in Italia e particolarmente le Scuole di Commercio. — *Omaggio dell'autore.*

G. Sangiorgio — Il Commercio del Mondo. — *Omaggio dell' autore.*

A. Schmid — Erster Jahresbericht der Deutschen Handelslehranslalt in Pilsen. — *Omaggio dell' autore.*

A. Schmid — Vierter Jahresbericht der Deutschen Höheren Handelsschule in Pilsen. — *Omaggio dell' autore.*

V. Stellati — Lettera al Sindaco di Napoli sull' istituzione di una Scuola operaja applicata alle Arti e Mestieri. — *Omaggio dell' autore.*

F. Truffi — Fonti e limiti della Merceologia — *Omaggio dell' autore.*

C. Zehden — Zur geschichte des commerciellen Bildungswesen in Oesterreich von 1848-1898. — *Omaggio dell' autore.*

Il Banco — Periodico didattico di Ragioneria — *Omaggio del direttore prof. A. Caser.*

Bericht an die general Versammlung vom 5 Juni 1898 des K. K. österr. Handels-Museum. — *Omaggio della Direzione del Museo stesso.*

Bericht über die öffentliche Handelslehranstalt zu Leipzig für das 68 Schuljahr (1898-99). — *Omaggio della Direzione della Scuola stessa.*

Carte geografiche murali. — *Omaggio della ditta Artaria e C. di Vienna.*

Grosser Atlas für Handelsschulen und Akademien. — *Omaggio della ditta Artaria e C. di Vienna.*

K. K. Oesterreichisches Handels-Museum — Statuten. — *Omaggio della direzione del Museo stesso.*

Mittheilungen über die Export-Akademie des K. K. oesterreichisches Handels-Museum in Wien. — *Omaggio della Direzione dell' Accademia di esportazione.*

Navigazione e Commercio di Venezia negli anni 1897 e 1898 — rapporto del Comitato statistico della Camera di Commercio di Venezia. — *Omaggio della Presidenza della Camera stessa.*

Organisation et plan d'étude de l'Academie orientale de Budapest. — *Omaggio della Direzione dell' Accademia stessa.*

Programma dell' i. r. scuola media commerciale di Trento. — *Omaggio della direzione della scuola stessa.*

KLEINER ATLAS für Handelsschulen — *Omaggio della ditta Artaria e C. di Vienna.*

LA SCUOLA PREPARATORIA per agenti ferroviari di Roma — notizie e programmi. — *Omaggio del Consiglio direttivo della Scuola stessa.*

LA SCUOLA SERALE di Commercio di Roma al Congresso Internazionale di Venezia per l' Insegnamento Commerciale — *Omaggio della Direzione della Scuola stessa.*

R. SCUOLA SUPERIORE di applicazione agli studi commerciali di Genova — Cenni storico-statistici dalla fondazione della Scuola (1884) fino a oggi — *Omaggio della Direzione delle Scuola stessa.*

ZEITSCHRIFT für das gesammte kaufmännische Unterrichtswesen.

Di alcune di queste pubblicazioni abbiamo ricevuto un numero di esemplari sufficiente per poterne fare la distribuzione fra i signori Congressisti; di altre abbiamo avuta una sola copia, che sarà conservata fra gli atti del Congresso.

Credo di interpretare i sentimenti dell' assemblea, ringraziando qui pubblicamente tutti coloro i cui omaggi cortesi ho avuto l'onore di annunciare. (*approvazioni*)

Presidente — Ora cominciano i nostri lavori. Apro la discussione sul primo tema: *Scopo, limiti e ordinamento dell'istruzione commerciale media o secondaria. Suoi rapporti con l'insegnamento primario generale e con quello commerciale superiore.*

Prego i signori *prof. Casale*, *prof. Filippetti* e *prof. Bräuer* di voler assumere le funzioni di interpreti del Congresso.

Blondel Giorgio (Parigi) — Messieurs, Je suis confus de l'honneur qui m'échoit de prendre le premier la parole à ce Congrès. Et je dois exprimer un double regret: le regret que ce ne soit pas une voix plus autorisée que la mienne qui entame la discussion; le regret, plus vif encore, de ne pouvoir me servir de cette belle langue italienne, que je connais malheureu-

sement trop peu, et dont l'harmonieuse suavité eut corrigé un peu l'austérité de cette communication.

Je me bornerai d'ailleurs pour le moment à quelques indications d'un caractère général, espérant que les discussions successives preciséront les détails de la question.

J'ai eu la bonne fortune d'être chargé à plusieurs reprises, par le Ministère de l'Instruction publique de mon pays et par le Musée Social de Paris d'étudier la situation économique de divers peuples de l'Europe et j'ai été amené depuis quelques années à réfléchir bien souvent sur l'importance que peut avoir l'enseignement commercial pour le développement d'un pays.

Notre enseignement public en France est aujourd'hui l'objet de vives critiques, qui s'expliquent en partie par l'importance toujours plus grande que l'on accorde aujourd'hui aux questions économiques. On commence dépuis quelques années à s'apercevoir qu'il n'est pas suffisamment approprié aux besoins du temps où nous vivons. Une nation comme la France, étant donné son rôle historique, ses aptitudes si variées, ses légitimes ambitions, doit donner une double orientation à son activité : elle peut prétendre conserver dans le monde une haute influence intellectuelle, littéraire, artistique ; elle peut aussi prétendre de se développer avec plus de succès qu'elle ne l'a fait jusqu'à présent, sur le terrain industriel et économique. Or il est incontestable que nous nous sommes mieux préparés à la première de ces deux orientations qu'a la deuxième. La haute culture intellectuelle a toujours été en honneur en France, et on ne le peut regretter. Il est même permis de croire qu'elle a, dans une société démocratique comme la notre, une très-haute utilité. Mais nous avons trop déserté cette deuxième orientation dont je parlais. L'enseignement commercial en particulier a été vu avec beaucoup de défaveur. Cette défaveur tient à des causes diverses : les unes viennent des parents, les autres des enfants. Les parents ont dédaigné pour leurs enfants une carrière qui de-

mande beaucoup d'initiative, qui engage une certaine responsabilité, et où il faut courir des chances. Ils ont cherché à faire de leurs enfants des fonctionnaires, des bureaucrates, des employés, ne se préoccupant pas des libres débouchés qui pouvaient s'ouvrir à leur initiative et à leur intelligence. Les enfants, de leur côté, n'ont pas hésité à préférer aux hasards d'une carrière dont les études n'ont aucune sanction officielle, un enseignement qui leur ouvre les portes des administrations, des carrières libérales, avec une pension de retraite assurée.

C'est sous l'influence de cette double manière de voir, que l'opinion publique s'est formée dans notre pays. La science du commerce n'a pas été considérée comme une véritable science, elle a été dédaigneusement traitée de *science d'épicier* ; et ce mot a fait tout le mal qu'un mauvais mot peut faire. Nous le payons aujourd'hui fort cher en France.

Nous étant persuadés que le commerce ne requérait aucune étude préparatoire nous n'avons, jusqu'à une époque récente, pas eu en France d'enseignement commercial sérieusement constitué. L'enseignement commercial qu'on a cherché d'organiser, a souffert de ce qu'on ne croyait pas que le commerce fut une science, de cequ'on livrait tout au hasard ou à la routine, c'est à dire à une pratique que ne vivifiait et n'élevait aucune étude théorique et raisonnée. Des raisons diverses, et surtout des raisons de vanité, déterminaient les pères de famille à pousser leurs enfants (quelles que fussent leurs aptitudes) vers un enseignement classique greco-latin dont ils ne tiraient aucun profit.

Il y a 34 ans un des nos grands ministres, M. Duruy, eut l'idée de créer dans nos lycées et collèges un système nouveau, connu sous le nom de *bifurcation*, conduisant à la création d'un enseignement *spécial*. Cet enseignement spécial, vous savez quels en étaient le but et les programmes. Son insuccès fut dû à trois causes surtout :

1.° *A' sa modestie.* Il se mettait lui même à l'écart, il

n'était pas considéré comme un enseignement de lycée. Ses professeurs, dont quelques un'uns étaient fort distingués, étaient regardés comme des instituteurs. La bourgeoisie trouvant cet enseignement peu flatteur, continua à pousser ses fils vers l'enseignement libéral.

2.° *Au système vicieux* dit des *cercles concentriques.* M. Duruy avait voulu que chaque année on reprît les matières de l'année précédente, pour les approfondir davantage. C'était donc ou un enseignement superficiel, ou une juxtaposition de détails.

3.° *A' des raisons politiques.* Cette espèce d'enseignement ne pouvait pas rivaliser avec l'enseignement classique, et pour cela on lui donna un baccalauréat spécial, auquel sous la pression de réclamations politiques on conféra des sanctions trop généreuses. On voulut que l'enseignement spécial fut un moyen pour arriver également (avec 7 années d'étude) à des situations administratives Ce fut la ruine du système.

La création de M. Duruy n'eut donc qu'un médiocre succès. On lui substitua un nouveau type, dit de *l'enseignement moderne* auquel on essaya de donner du prestige en imposant aux élèves l'obligation d'apprendre deux langues modernes, pour contrebalancer le grec et le latin, et en conférant aux bacheliers ainsi formés les mêmes avantages qu'aux bacheliers de l'enseignement classique. On n'a réussi qu'à faire entrer dans les carrières de l'administration et du fonctionnarisme des candidats moins bons, d'une culture médiocre, et n'ayant ni plus d'initiative, ni plus d'énergie, ni plus de volonté. Le nouveau type ne donne pas en somme, ce qu'on attendait de lui.

L'enseignement spécial servait du moins à la préparation aux carrières industrielles et commerciales; l'enseignement moderne ne prépare guère qu'au fonctionnarisme. Il est resté au fond littéraire, mais d'un genre faux, discutable. On y fait la critique des pièces de théatre des auteurs modernes; on y fait sans doute aussi beaucoup de mathématiques, mais de mathé-

matiques théoriques ; la note pratique n'y est pas assez accentuée. Cet enseignement pseudo-littéraire, pseudo-classique a surtout des inconvénents dans les villes de province. Il est presque un non-sens dans la société terre-à-terre de la petite bourgeoisie provinciale, société à laquelle il faut des instruments de travail et de gain. Les universitaires qu'on envoie professer dans ces villes, gardent l'empreinte de la société Parisienne sur laquelle ils se sont modelés. Ils restent parisiens par leur incapacité a comprendre l'esprit et les besoins de la province. Je connais plusieurs de ces fils de petits commerçants de chef-lieu de canton, de bourgades de deux ou trois mille habitants, que leurs parents ont envoyé au Collège du chef-lieu d' arrondissement. Ils n'en ont rapporté qu'une connaissance un peu plus approfondie de la grammaire française, avec des souvenirs incohérents de latin, d'histoire, de littérature et de science.

L'enseignement moderne n'a sourtout guère contribué a developper la science du commerce et la vie commerciale. Les jeunes gens ne se dirigent pas de ce côté ; pour peu qu'à 15 ans ils trouvent une place de 500 francs, ils le désertent. Il n'est ni franchement classique, ni franchement utilitaire, et ne donne aucun maître à l'écolier. Car celui-ci passe successivement entre les mains d'un grand nombre de professeurs spécialistes, dont chacun cherche à initier l'enfant à la science qu'il enseigne ; aucun n'a le souci de former son esprit. L'education est ainsi livrée au hasard. L'enseignement spécial avait les mêmes défauts, mais il était moins prétentieux. Aussi peut-on affirmer, dans l'état actuel des choses, que nos meilleurs chefs d'industrie ou de commerce, sont ceux qui ont reçu l'enseignement classique. Les rapports des Chambres de commerce sont significatifs à cet égard. Mais les Chambres de commerce reconnaissent que la nécessité des études classiques ou libérales se fait moins sentir à mésure qu'on descend les dégrés de l'échelle sociale. La culture intellectuelle est moins utile à un patron commerçant en détail, à un petit industriel, qu'à

un grand patron qui dirige des milliers d'ouvriers. Aussi sans contester qu'elle soit utile à une élite, faut il repéter bien haut que c'est l'enseignement commercial proprement dit, que nous devons modifier. Ce qu'il faut à nos jeunes gens, après l'instruction primaire est un enseignement commercial moderne, vraiment digne de ce nom. Et jusqu'ici, en dépit de beaucoup de bonne volonté cela nous manque beaucoup.

L'esprit public en France s'est attaché à cette idée, que le commerce ne s'enseigne pas, qu'il est fait uniquement de traditions et de connaissances pratiques. Rien ne vaut mieux, dit-on, pour l'apprendre, qu'un stage dans une maison d'affaires. Mais il est reconnu par tous les hommes intelligents qui se sont donné la peine d'étudier ces questions, que le commerce, avec la complexité et multiplicité des opérations auxquelles il donne lieu de nos jours, est une vraie science. La classe marchande en France représente 14 à 15 °/₀ de la population. À l'étranger, il existe une plus grande varieté d'écoles que chez nous. En Italie, il y a me dit on plus de 500 écoles et de 35.000 élèves. En Allemagne ce sont a peu près les mêmes chiffres. L'Angleterre et la Hollande se hâtent de rattraper le temps perdu, ce qui est pourtant moins nécessaire dans ces pays, car le peuple entier y est commerçant. La nation anglaise n'est elle-pas une école pratique de commerce?

En France nous n'avons eu pendant longtemps que le seule école créée en 1820 par Blanqui. De 1870 à 1875 on a crée 8 autres écoles supérieures. Au total 11 écoles supérieures (qui d'ailleurs sont très prospères) et 700 élèves.

C'est à côté de ces écoles supérieures qu'il faut développer un enseignement commercial moyen, enseignement qui est encore chez nous très faiblement représenté. Les trois quarts de ceux qui se dirigent vers les carrières commerciales n'ont aucune préparation commerciale. L'enseignement se limite pour la plupart à celui que l'on donne dans les écoles primaires. Mais ce

n'est pas dans ces écoles la note commerciale qui domine.

Il nous faudrait un enseignement spécial, qui prendrait les jeunes gens à 13 ans environ et les tiendrait pendant deux années. Cet enseignement devrait être essentiellement pratique, s'adressant à des jeunes gens qui doivent être de modestes employés de commerce, pour les mettre à même de rendre service tout de suite dans les magasins où ils entreront vers 15 ou 16 ans. Il s'agit de former des jeunes gens sachant faire des factures, dresser des bordereaux, tenir les livres, établir un compte courant, faire les transports au Grand Livre, écrire une lettre sous dictée, ayant, si possible des notions de droit commercial, et connaissant une langue étrangère ; on devrait mettre sous leurs yeux les marchandises, leur faire faire des visites aux magasins, etc.

C'est de ce côté que nous devons porter nos efforts. D'autres orateurs sauront compléter ce que, faute de temps, je n'ai pu vous dire. (*applausi*)

Siegfried Giacomo (Parigi). — Je crois que dans l'intérêt du Congrès il convienne de discuter ici seulement ce qu' il faut faire pour l' enseignement commercial secondaire, car la division est égale dans tous les pays. Qui a eu la bonté de faire des travaux sur des généralités, peut les transmettre au bureau ; mais venir ici pour résumer ce que l'on a écrit, c' est perdre du temps. Les généralités nous les avons vues dans les Congrès précédents. Le comité de Venise a bien voulu spécialiser la discussion ; restons donc dans la spécialité. (*approvazioni*).

Federici Emilio (Venezia) — Onorevoli signori, È una verità che non ha bisogno di dimostrazione questa : che la fede e la onestà sono la base del commercio; laonde non andrebbe certamente errato chi dicesse che alla prosperità non solo, ma alla esistenza stessa del commercio, è requisito essenziale la moralità. E questa moralità è egualmente necessaria in tutti e tre gli ambienti in cui il commercio esercita le sue operazioni. È

necessaria nell'ambiente vasto, grandioso, sempre estendentesi del commercio internazionale, che può dirsi la vera società cooperativa delle nazioni, che affratella i popoli, e fa che si conoscano gli uni cogli altri, che si stimino, che si sorreggano e finalmente che vengano ad amarsi vicendevolmente. È necessaria nell'ambiente più ristretto del commercio nazionale, che deve provvedere a tutti i bisogni, che deve fecondare tutte le attività produttive, anche quelle che non hanno forza e nerbo tali da mandare le loro merci al di là delle frontiere, e che devono essere destinate a giovamenti limitati e locali. E finalmente è necessaria la moralità nell' ambiente famigliare o domestico delle singole imprese commerciali e cioè nei rapporti fra capitale e lavoro, fra direttori, operai, commessi, soci, accomandanti accomandatari ecc. ecc.

A questa prima verità che nessuno potrà contestare, dêvesi aggiungerne un' altra, ed è questa : che tale moralità tanto necessaria nel commercio, va purtroppo ai nostri giorni scemando, e che per effetto di questa parziale dipartita, sono avvenuti gravi disordini nella vita commerciale delle nazioni, ed altri se ne possono temere. Non siamo più ai tempi, onorevoli signori, in cui il commercio fu maestro di moralità alle nazioni, come lo furono le banche di Genova, Venezia, Amsterdam e Amburgo ; a quei tempi in cui la parola, la firma del commerciante erano stimate e ricevute alla pari e meglio di qualunque garanzia anche reale. Lunga ed anzi interminabile cosa sarebbe esporre tutte le arti che nella pratica commerciale si adoperano contro l' onestà, delle quali arti io fui testimonio, avendo potuto toccarle con mano nella mia lunga carriera di magistrato e negli anni in cui fui presidente del Tribunale di commercio.

Alla severa moralità del commercio probo, regolato, leale in tutti i suoi impegni, curante sopratutto della sua onoratezza e del suo buon nome, sono succedute condizioni purtroppo molto diverse che vanno sempre più allargandosi. Il guadagno, nobile scopo quando esso è frutto di onesto lavoro e di onesto impiego di capitali, as-

sume apparenza di demone tentatore, allorchè è disgiunto dal ritegno morale. E difatti l'arricchire presto, l'ingrandirsi di un tratto, il prepotere, sono gl' ideali che in buona parte del commercio ai nostri giorni, vediamo prevalere a quella antica e severa moralità. E questa condizione di cose, si verifica in tutti tre i campi testè indicati a tal segno, che quanto al primo pende al Parlamento Italiano un progetto di legge del deputato Luchini tendente a istituire una nuova giurisdizione; giurisdizione delle Camere di Commercio in prima istanza, e del Consiglio superiore dell'Industria e del Commercio in appello. Questa giurisdizione dovrà, o dovrebbe, su proposta del Ministero di Grazia e Giustizia e su querela di parte, dare censura a tutti quei commercianti che abbiano dolosamente o con mala fede, prodotto od effettuato atti contrari alla moralità del Commercio, ed esposto il Commercio nazionale ad essere discreditato all' estero. A questo progetto hanno fatto adesione diverse Camere di Commercio, fra le quali quella di Venezia. E questo mi pare sia segno di grande significato.

Che dirò poi del commercio nazionale? Sono cose che tutti conoscono: imprese che si impiantano senza capitali, ovvero con debiti; vita commerciale condotta spensieratamente, largamente, alle spalle degli incauti e degli ingannati; alterazioni, sofisticazioni di merci all'ordine del giorno; liti per risolvere contratti, nelle quali non c'è altro motivo di scioglimento che il rialzo o il ribasso della merce. Finalmente dopo una lunga serie di simulazioni e di frodi il fallimento, presentato nel vuoto ed a zero.

Quanto al terzo ambiente, anche in questo la moralità si presenta quale rimedio supremo di ogni malanno.

Ora, poichè nella pratica commerciale è tanto desiderata la moralità, io domando: non dobbiamo cercare di tutto perchè questa moralità abbia ad essere insinuata nell' animo della gioventù che dovrà poi entrare nella carriera del commercio? Da questi giovani non sor-

tiranno i nuovi commercianti, e non sono essi che devono dare vita e gloria alla nazione? Facciamo penetrare adunque la moralità nell'animo dei giovani, in modo saldo e incancellabile.

A raggiungere questo scopo, e cogliendo occasione di questo Congresso internazionale, muove la modesta mia proposta di istituire nelle Scuole superiori di Commercio una materia di insegnamento col nome di « *istituzioni di morale applicata al commercio* » diretta allo scopo di trasfondere nell'animo dei giovani la moralità, di creare il carattere morale del commerciante. Le nostre scuole provvedono largamente e molto bene alla istruzione dei giovani, ma fu osservazione di uomini di senno e di esperienza, che la istruzione sola non basta, se non è congiunta all' educazione.

Questo insegnamento che io propongo è di carattere veramente educativo, e per la qualità degli oggetti, essenzialmente pratico.

Questa materia di studio comprenderebbe due parti: la prima dovrebbe spiegare i principii generali della morale, senza, ben inteso, entrare in questioni di scuole, ma unicamente esponendo quei principii di condotta che formano il galantuomo, in tutto ciò che è necessario pel commercio e pei commercianti; la seconda parte commincierebbe dal delineare il carattere del commerciante fondato sulla santità della parola, sulla laboriosità, ed onestà, sulla vita ben regolata e costante nelle imprese e nei guadagni. Dopo di che l' insegnante dovrebbe venire esponendo i disordini e gli abusi di ogni categoria di operazioni che si compiono nel commercio e nell' industria, indicando dove si trova il male, ed ammaestrando i giovani ad evitarlo. Il risultato sarebbe questo: che ciascuno sortirebbe dalla scuola dopo avere appreso i principî morali, illustrati con esempi che in abbondanza si possono avere dal commercio moderno, e sarebbe agguerrito contro i pericoli e contro le seduzioni.

Poichè è scorso il tempo concesso al mio dire, mi

basta di avere esposto la mia idea, che raccomando al Congresso. Confido che, coll'alta sua autorità e sapienza, esso vorrà favorirla, affinchè possa essere un giorno dai Governi accettata. (*Vive approvazioni, applausi*).

Strauss Luigi (Anversa). — Je crois de rendre service au Congrès en rappelant aux orateurs que nous ne sommes pas ici pour entendre des généralités sur l'utilité de l'enseignement commercial. Ici nous sommes pour des choses pratiques. Nous sommes tous convaincus des questions générales, nous les savons par cœur. Nous voulons organiser l' enseignement commercial secondaire. De l'enseignement supérieur nous nous sommes occupés dans les autres Congrès; les organisateurs de ce Congrès ont pensé qu'il serait utile de discuter maintenant de l'enseignement secondaire ou moyen. L' enseignement supérieur est destiné à former des employés supérieurs, capables d'aider leurs chefs et de devenir eux-mêmes des chefs, tandis que l'enseignement secondaire est chargé de former surtout des employés. Cet enseignement est particulièrement bien compris en Allemagne, et nous serions très heureux si nos collègues allemands voulaient nous donner des détails sur la manière de laquelle cet enseignement est organisé chez eux, pour l'apprendre et l'appliquer à notre tour dans nos pays.

Notre enseignement commercial supérieur est bien organisé, mais nous devons faire beaucoup de chemin dans l' enseignement commercial moyen ; c' est pour cela que nous désirons entendre les orateurs en parler. (*Applausi generali*).

Wood Sir Henry **Trueman** (Londra). — Mr. President and Gentlemen, As I am addressing an audience composed mainly of others than my own countrymen, although it is an audience of educational experts, I may perhaps be permitted to preface what I have to say about Commercial Education in England, by a general sketch intended to indicate the points in which our English system of

education—so far as we can be said to have any system—differs from that of our Continental neighbours. My remarks must be understood as referring only to England, not to the other parts of the United Kingdom.

It is only of comparatively late years that the Government has had anything to do with the education of the people. For some centuries back all English education vas practically controlled by our two ancient Universities, Oxford and Cambridge. They decided what subjects were to be taught, and how they were to be taught. The control they exercised over our English schools was an indirect one, but it was none the less effectual. The schools themselves were, like the Universities, independent of Government, or, indeed, of any other control. The principal of these are known as «public schools», though the term «public» has of late years also been applied to public elementary schools. These are nearly all developments of ancient foundations. Winchester, founded in the 14th century, and Westminster in the 16th, grew up under the shadows of great religious houses; Eton was established in the 15th century by the monarch, close to his own palace at Windsor; Harrow, which dates from the 16th century, is the most important example of the most numerous class of all, privately founded local schools —grammar schools as they were generally entitled— which have developed beyond their original founders' intention, and have eventually come to attract boys from all parts of the kingdom.

Of these schools there are, and have long been, a great number of different rank and varying importance. The most important of them have scholarships, which are held by the successful students at the Universities, some of them being associated with special colleges. The best boys from all of them went to the Universities, and the course of study which was most successful at the University was naturally the course of study which was preferred at the school. The *literae*

humaniores, which were the sum total of University education, included only Greek and Latin language and literature, Mathematics and Logic. Science—I have now in my mind the education of but a single generation back—was ignored. The teaching of modern languages was perfunctory in the extreme; the same may be said of history and geography; while even English language and literature were almost entirely neglected.

Now an education modelled on these lines was not illsuited for professional men—men who went from the University into law, the church, or medicine. But it was by no means suited, especially when cut short in its early stages, for boys whose future destination was the counting-house or the shop. I do not propose to discuss the vexed question of literary *versus* scientific education, but I should like to be allowed to put on record my own personal belief that no finer instrument has been devised by the mind of man for mental training than the study of the classical languages; nothing better suited for education in the truest sense, that is the training of the mind to the acquisition of knowledge, and not the provision of information which may be useful in after life to the person who has acquired it in his youth. This, however, is not the question before us. We are not met to consider the training of scholars, but the sort of education best adapted to the requirements of the ordinary man of business, and given under the limitations inevitable in the conditions of the case, that is to say in a very limited period and during the early years of life—intended also not only to train the mind but to provide a means of earning a living. Commercial Education must in fact be a compromise between real education and business training. The more it inclines to the former the better.

With the growth of modern industry and commerce the necessity for a training better suited for the requirements of modern life became more and more evident, and the place was supplied, or partially sup-

plied, by private adventure schools, which undertook to provide the essentials of a commercial education. Of late years also some important middle-class schools have been founded by institutions like the Boys' Public Day Schools Company, and the Girls' Public Day Schools Company, the teaching in which is of a modern if not of a commercial character. The growth also of science had its natural and obvious effect on educational methods. Scientific teaching was introduced at the Universities—it had been practically ignored at Oxford, and recognised at Cambridge only as a department of mathematics. The more important of our public schools introduced what was known as a « modern side », that is to say an alternative course which a boy might take, and in which science, modern languages, and mathematics, took the place to a greater or less extent of the classical languages. Other schools modified their whole curriculum in a like direction ; others again almost abandoned the ancient knowledge in favour of the modern. Such, in briefest and baldest summary, is the condition at which our system of secondary education has now arrived.

In the meantime elementary education in England had been organised and systematised. At the beginning of the century, elementary education was imparted to the children of the peasants and agricultural labourers in village schools, most of which were sadly inefficient. In the towns there were various charitable institutions for educating the children of those who were unable to provide education themselves, and there were also what were known as ragged and parochial schools, which were more or less of the same character as the elementary schools of to-day.

Early in the century, several important Societies were established — they were mostly of a religious character—for the improvement of elementary education. By their assistance, schools were founded throughout the country. These were maintained by voluntary ef-

fort, and so gained their name of voluntary schools, though they received aid from the Government, an annual grant being allotted for the purpose. This grant was first made in 1833. The expenditure of the subsidy was left to the two great educational societies—the National Society and the British and Foreign School Society, and the Government assumed no direct responsibility for the actual efficiency of the aided schools. In 1839 a Committee of the Privy Council was created to regulate the administration of Government grants for Education, and this Committee still remains the governing body of our Education Department. The Elementary Education Act of 1870, with later Acts of 1876 and 1880, laid down the principle that sufficient elementary education should be provided for all children of school age, and established a system of School Boards, which Boards were to be and were formed in all districts where such sufficient provision for education did not exist. By a later Act of 1891, education was made gratuitous as well as compulsory. We have, there fore, now two great classes of elementary schools—School Board schools, in which education is free, and Voluntary schools, in which a fee may be charged. Both alike receive Government aid under certain conditions. As a rule, the Voluntary schools are connected with the Church of England or with one or other of the Nonconformist bodies. The Boards, which control the Board Schools, are elected bodies, and the teaching is undenominational.

For scientific and technical education, we have yet other separate organisations. The higher scientific education, it is true, is to a very large extent under the dominion of the Universities, especially of the younger Institutions, such as the University of London, the Victoria University (Manchester), and the important provincial Schools and Colleges, mostly of recent origin and affiliated to the newer Universities. Elementary scientific instruction, however, like elementary educa-

tion, is under Government control. As far back as 1836, Schools of Design were founded under the control of the Board of Trade. In 1852, a Department of Practical Art was established—soon after changed into the Department of Science and Art, which still continues as a separate Department of the Government, but is about to be combined with the Education Office into a general Department of Education. As at present constituted, the Department has under it the Royal School of Mines, the Normal Training College for Science Teachers, known as the Royal College of Science, and also the South Kensington Art Schools, known as the Royal College of Art. These are all in London. It also administers certain branches in other parts of the kingdom. The most important part of the work is, I think, its examinations. These were established for Science subjects in 1859. As early as 1853 experimental science schools were established in selected centres in the country, and a system of examination was introduced in 1859. Payments were made on each student passing an examination, and by this means a revenue was provided for these schools, and for numerous other similar schools which were established all over the country. Grants in aid of the schools were also made, under certain conditions. The system, which is now being gradually superseded by payments on attendances, is open to criticism, and I believe this country has been allowed to retain a monopoly of the method of payment on results. Perhaps its apparently practical character recommends it to the English mind. It had at the outset many drawbacks. It encouraged cramming, and aided not a little the cult of the « great god Smatter ». Teachers were induced to collect the greatest number of students they could gather together; and to teach them in such a way that they were enabled to pass a not very difficult examination, without acquiring any genuine knowledge of its subject. In a great number of cases all the students did was to ac-

quire a smattering of some branch of science, which, perhaps fortunately for themselves, they very rapidly forgot. But, on the whole, the disadvantages of the system were more than counter-balanced by its successes. The ultimate result of the work of the Department has been to cover the country with a network of schools, some of which, aided by local effort, have attained the highest class, and to provide a means by which the poorest student of ability may obtain a scientific education, and the opportunity of starting on a scientific career. There are not wanting, among our more distinguished professors, some who began their training in one of the Department's classes. The Royal College of Science at South Kensington, intended for teachers, but available also for students who may never intend to become, or who have abandoned the idea of becoming teachers, ranks with the best schools of science in the country. Its professors include many of the best known of our scientific men. And the result of the whole system is that an elementary school-boy entering a science class, thence perhaps passing to one of the provincial colleges, may eventually enter the College at South Kensington, and obtain as good scientific teaching as the country can provide.

The demand for Technical Education came a little later. The discovery that the manufacturers of other countries were better instructed in the applications of science to industry than those of Great Britain led to the appointment, in 1881, of an important Royal Commission, which investigated the technical schools of Germany, France, Switzerland, and elsewhere, and embodied the results of their investigations in a very valuable Report. The Society of Arts established, in 1873, a series of technological examinations—examinations in certain selected branches of scientific industry—which were in some sort a supplement to the examinations in pure science held by the Government Department. There was, however, no payment on results for these

examinations, which were purely of a voluntary character, and they attracted but a very small number of candidates. A few years later, however, the ancient Companies of the City of London, survivals of the mediaeval Guilds which regulated the trades and handicrafts of the City, and have retained considerable wealth, saw in the demand for Technical Education a means of employing their accumulated funds, and, by once more associating themselves whith the trades with which they were nominally connected, of justifying an existence now become almost an anachronism. They in 1879 took over the technological examinations of the Society of Arts, and by offering payments to teachers on a scale similar to those made by the Department, induced the formation of classes, and obtained a considerable number of candidates. These examinations, under their new administration, have flourished so well, that for some years past they have been enabled to dispense with any payments, and yet they have now over 13,000 candidates annually entering for the subjects of examination. They also built and endowed at South Kensington, in close proximity to the Royal College of Science, an institution for the teaching of science as applied to industry, and besides this they established what may be termed trade schools, to act as feeders to their central institution. Thanks to the munificence of the Guilds, and the judgment with which their money has been expended, the state of Technical Education in England is now fairly satisfactory. The higher technical education is good, though not as good as at the better endowed schools on the Continent; while there are certainly more opportunities in England for the workman to obtain scientific knowledge in the basis of his craft, if he cares to do so, than in any other European country.

Next, as the demand had arisen in succession, for scientific and for technical education, so now there has been raised an outcry for Commercial Education. Our

merchants in London and the other great centres of industry, were struck by the fact that many young foreigners, principally Germans, have been willing to come over and accept lower wages than would be paid to much inferior English clerks. They did not at first quite realise the fact that many of these young men were the pick of their class, that they came to England not because there was no room for them in their own country, but with the object of acquiring foreign experience, as well as a foreign language, that in the case of many of them pay was but a secondary consideration, and that as soon as they had acquired the necessary knowledge, they were quite ready either to go back to their own country, or, if they remained in England, to set up as rivals of their employers. The advent, however, of this class of foreign clerks drew attention to the fact that they were far better educated for commercial purposes than young men of a similar class in our own country. This and the fact that England is now feeling keenly the commercial rivalry of other nations in fields which she has so long regarded as her own peculiar property, led to a serious demand for improved Commercial Education. In this demand, probably those who made it did not very clearly realise themselves precisely what they wanted. They had impressed upon them the fact that the lads and young men who were entering their offices, were, as a class, but poorly instructed, as compared with the like class in Continental countries; they did not stop to inquire whether the deficiency was in quantity or quality, and they cried out for a reform in teaching methods, declaring that some new provision of Commercial Education was required, without saying—indeed, without knowing—what they meant by Commercial Education.

At the present time, as may be gathered from the preceding short summary of our English educational methods, the rank and file of our commercial classes

are drawn from the general middleclass schools, or—as regards the lower grades—from the elementary schools; while our upper commercial classes—sons of men of business, or of professional men, whose education can be carried on later in life — receive the ordinary grammar or public school education of English lads—in some cases completed at the Universities. The former class leave school at fourteen or earlier, with little knowledge of anything but reading, writing, and elementary arithmetic. They acquire by practice a knowledge of the business methods of their particular trade and industry, and as a rule turn out sufficiently capable servants. The more intelligent advance to higher positions. The rank and file carry on the routine tasks with which constant practice has made them familiar.

There is one question which cannot be neglected in the consideration of any department of English education—that is the question of athleticism. I do not think that persons of other nationalities realise to how great an extent our English schools are dominated by the love of sport and games. To a large proportion of our *profanum vulgus* the two Universities of Oxford and Cambridge are not primarily « seminaries of sound learning and religious education », but two organisations which contend annually in a boat race. To the fashionable world of London our two greatest public schools—Eton and Harrow—are most in evidence when the boys come up to a well-known cricket-ground in London for their annual cricket match. At all our great public schools the heroes of the playing-fields form the dominant element in the school. It is said that no young master can hope for a situation in our upper class secondary schools unless he is an athlete as well as a scholar. He must have taken honours, not only in the schools, but on the river, or in the cricket-ground. This same influence extends through all our upper and middle-class schools, and affects our young men after

they have left school. Our large business houses have their cricket clubs and their athletic clubs. The most recent polytechnics are not unmindful of the old Greek system of education, which comprised not only μουσική but γυμναστική, and they provide for physical as well as intellectual development. The champion in our amateur walking contests is at the present time a student in the London Regent-street Polytechnic.

As so much time and thought is devoted to the development of the body, it cannot be denied that the development of the mind, if it does not suffer, is likely to be delayed. I believe that on account of our devotion to athleticism, we are, to a large extent, regarded as barbarians by educational crtitics of other countries, and this feeling is not without its exponents among ourselves. I have myself no sympathy with such critics, for I believe that combined mental and physical training turns out a better product than mental training alone. But while I would ask educational authorities to remember that young folk have bodies to be trained as well as minds, I do not advise them to forget that they have minds as well as bodies. It must, I fear, be admitted that the cult of athleticism is carried to excess in our leading schools and our older Universities. I would however point out what I do not think has hitherto been considered in this connection, that in most European countries every man is compelled to pass a certain portion of his life in the army, and that the drill and exercise to which he is subjected must, to a large extent, form the equivalent of our voluntary English sports and games. Compulsory military service, too, affects all classes alike, whereas in England the classes whose children fill the elementary schools have no such useful physical training, and are, I fear, beginning to show the want of it, now that they tend more and more to seek occupations not involving manual labour. I would also point out that there seems to be a tendency, at all events in France and in Ame-

rica, to encourage physical exercises in schools. In America, to my own knowledge, there has been a great change in this respect during the last few years. But, on the whole, it must be remembered in comparing the educational condition of the young English clerk with his French or German colleague that the latter has probably devoted more time to his mental development, and is, besides, less apt to devote his attention to athletic amusements, instead of to the duties of his business. Such amusements too often form the real interest of his life, instead of its relaxation.

A few years ago it might, I think, be said with truth that there were no purely commercial school sor institutions in the kingdom. Some have lately been established, of which the most promising is the London School of Economics, in which instruction is given in matters bearing on the higher commercial education— economics, statistics, political science, commercial law, &c. There have, however, for a long time been evening schools at which those already engaged in business can continue their education. Although these classes do not owe their origin to the science schools of the Department, it is, I think, owing to the development of these latter schools that there has been a similar development in classes for teaching subjects of a commercial character. The science schools, aided by the Government grant, added to their courses of instruction classes for the teaching of modern languages, book-keeping, shorthand, mathematics, and the like; while some of the older so-called mechanics' institutions, founded early in the century for the dissemination of popular knowledge and the improvement of the working-classes, were enabled, by the establishment of the science classes and the consequent money which they earned, to enlarge their operations, and to carry on more effectively than they hitherto had done their classes for teaching subjects other than those subsidised by the State. Further than this, day classes have been added.

Thanks to private liberality, to the application of ancient endowments, and to the judicious application of the revenues provided by the State, there are now a great number of teaching centres where instruction is given in science, languages, art, and general and commercial education. In London, a number of such institutions have existed for some time past, and their number has recently been largely increased by the formation of several so-called polytechnics. The instruction is principally given in the evening, but most if not all of them carry on classes during the day also.

A few years ago, a great impulse was given to the development of these institutions by the fact that Government was able to assign to the County Councils (provincial authorities for local administration) certain funds to be employed for educational purposes. To assist the application of these funds, and to encourage their proper use, the Science and Art Department was also empowered to add to the list of science subjects, by teaching which its grants could be earned, many technical and commercial subjects, including in this latter category shorthand, book-keeping, &c., as well as foreign languages.

As far back as 1856 the Society of Arts established examinations in general knowledge, conducted from a single centre simultaneously all over the kingdom, the object of these examinations being to encourage the formation of classes among the workmen's institutions then existing, and to afford the students of such institutions a means of testing their knowledge. It was on the model of these examinations that the examinations of the Science and Art Department were founded. The Society of Arts system has undergone various modifications, but for some years past the subjects with which they deal have been purely commercial. They include shorthand, book-keeping, type-writing, commercial geography, foreign languages (the examination in thsre is of a commercial, not of a literary charac-

ter), &c. The students in the evening classes, accustomed to the periodical examinations of the Department, welcome those of the Society, and are encouraged by their teachers to enter for them, although there is no profit to be earned by their doing so. The fees are kept at the lowest possible amount, in fact, the examinations are now barely self-supporting and, until the last few years, were conducted at a loss. During the present year, 10,500 candidates entered then names at 257 centres situated in various parts of the United Kingdom. The examinations are in separate subjects, and a candidate can obtain a certificate for passing in a single subject. This method has its drawbacks, but it is found to suit the class which it is intended to assist. The attempt was made, some years ago, to substitute for the separate certificates a certificate in commercial knowledge, to obtain which it was necessary to pass in certain specified subjects, but the attempt proved unpopular, and was abandoned. A student prefers to come up for one year, perhaps, in French and in Book-keeping, and having a certificate in each of these, he will go on in the succeeding year to German and Shorthand. A vast majority of these examined are of the commercial class—clerks, book-keepers, typists, shorthand writers, salesmen, and shop attendants, or young people preparing for such employment.

Examinations on somewhat similar lines have also been recently established by the London Chamber of Commerce, which grants certificates to candidates who pass in certain specified subjects. The standard of these examinations is somewhat higher than that of the Society of Arts, and they are, I think, intended principally for pupils at, or leaving, school. The number of candidates for these examinations has up to the present not been very considerable, but the certificates are, I understand, valued by employers as a test of the candidates' qualifications. Examinations, which are practically examinations in commercial knowledge, are

also held by Institutions such as the Institute of Chartered Accountants and the Bankers' Institute—these, however, are of a strictly professional nature, and form the qualification for membership of the Institutes.

It will thus be seen that, though there are in London—and the conditions in the provincial cities are similar to those in the capital—scarcely any institutions providing specialised commercial education, that city is by no means deficient in means for providing good primary and secondary education of a modern type. There exist a number of excellent schools where such education is provided at a moderate cost for boys up to the age of 14 or 16. There are also well-equipped evening classes or continuation schools where young people engaged in business during the day can continue their general education, and can also study subjects of a distinctly commercial character.

Whether such education is commercial education depends upon the meaning which is to be given to the term. Some people by commercial education mean a knowledge of business routine; others maintain that the only useful sort of training consists of a good grounding in general education, and that the knowledge of the business routine of any special trade must be acquired in the office devoted to that special trade. It has been remarked that the business man is not a genus by himself. Different training is required for the banker, the foreign merchant, the shipping agent, the railway official, and the insurance clerk; and of each of these, and of very many other classes, there are innumerable divisions—office boys, book-keepers, accountants, agents, travellers, managers, for each and all of whom a different preparation is necessary.

Again—the remark was made by Sir Bernhard Samuelson, the chairman of the 1881 Royal Commission on Technical Education—the methods of commerce are empirical. There is no pure science in trade. Here is the difference between Technical and Commer-

cial instruction. Modern industry is based on science. Every branch of manufacture has its own associated branch or branches of science. These can be taught. What departments are there of human knowledge of which a knowledge is essential to the commercial employé? Of course all—or any—knowledge may be useful to him, but that is only saying in other words that he wants a general, not a specialised, training.

The London County Council have recently rendered valuable service towards clearing up this question —the definition of Commercial Education—by the publication of a report on the subject by a sub-committee of the Technical Education Board of the Council. This committee took means to ascertain the opinion of a considerable number of typical employers of labour in London, and these opinions they have published with a report of the conclusions which the committee themselves have drawn from the material they had collected. It is somewhat remarkable, considering the recent demand for commercial education on the part of employers, to find that the witnesses before the committee were practically unanimous in the opinion that for the lower grades of commercial employés special school training was undesirable. They all expressed their preference for a boy fresh from school, with the best elementary education, over the boy who would come a year or two later into the office after having passed the additional time in acquiring a probably imperfect knowledge of so-called commercial matters which perhaps would have no application in their special house of business. An intelligent boy, they said, coming into the office at 14 would at 16 be far more valuable to them from the special knowledge he had acquired, than a similar boy coming to the business at 16, with an imperfect equipment of so-called commercial education. It was urged that a few years later the boy who had the more advanced instruction would then be the more useful of the two. This was admitted as possible, but, as

a rule, the commercial experts seemed disinclined to allow even this much. They were, however, prepared to admit that boys, as a rule, left school much too early, and that it would be a great advantage if the school age could be extended for another year or two. But they were unanimously against early specialisation, and they one and all held to the point that, though it would undoubtedly be an advantage for boys to have another year or two's schooling, those years must be devoted to general education, not to instruction in commercial matters, or even to any attempt to acquire a knowledge of general business routine. It goes without saying that the education ought to be a modern one, and if classical languages were to be admitted, they were to have but a small part in it. Modern languages were important; book-keeping and shorthand should be included; and elementary mathematics were essential. All these subjects, too, should be taught with a view to their practical application—languages from a commercial, not a literary standpoint, and all the other subjects in the same way. My own experience of the Society of Arts examinations leads me decidedly to the opinion that any attempt to teach special subjects at an early age is wasted, so far as they are taught with a view to their practical application. Even such a subject as book-keeping had better wait till, at all events, the end of the school age. Of the three or four thousand candidates who are annually examined in this subject—and these are certainly above the average of junior clerks—I do not think that much more than 10 per cent. would be found useful additions to the staff of the head accountant or book-keeper in a large firm. No doubt the preparatory training has been useful to all; but, at all events, in the case of the younger candidates, I am inclined to think that a further grounding in elementary mathematics would have been quite as practically useful, and would have proved a better mental training.

On the question of higher commercial education, opinion was very much divided. The system of carrying on sham commercial transactions at school, which is strongly advocated by many Continental authorities and by some educational experts in England, met with scant support. It was considered that this was merely playing at business, and that the training so acquired would be of little use in practice. Some witnesses preferred for their higher posts, when these were not recruited from the lower ranks. University men; others considered that the last year or two of educational life could best be spent in a foreign country acquiring a knowledge of its language and its business methods. On the whole, opinion was favourable to such institutions as the London School of Economics, previously mentioned, in which special teaching could be given to those who had made up their minds what line of business they were about to adopt, or were even already engaged in it.

Eventually the Committee decided to recommend: 1 the establishment and encouragement of continuation schools for those who entered business offices at about the age of 14, that is to say boys trained in the elementary schools; 2 that departments should be established in many of the secondary London day schools for the preparation for commercial life of boys leaving school at 16, the education to be given being of a general character—modern languages, arithmetic, and commercial geography; 3 that there should be formed in at least one secondary London day school of the first grade a department for the preparation for business life of boys leaving school at 18 or 19, the teaching of which should qualify its pupils either to enter the higher ranks of commercial life, or to pursue an advanced course of study in some institution of higher commercial education; 4 that in the reorganisation of the London University, which is now under consideration, provision should be made for the

establishment of a separate faculty of economic and commercial science, to which pupils of Class 3 could go.

On looking over what I have said, I find that it bears a great similarity to that ancient worthy Horrebow's celebrated chapter on « Snakes in Iceland », and that my remarks have been, in the main, a demonstration of the non-existence of any provision for commercial education in England. As regards higher specialised commercial education, this is certainly the case. There are no institutions with this object in England, or none at least which have passed beyond the experimental stage. But, as regards the provision of general education of a modern type, which is, at all events, an excellent preparation for commercial life, I think I have shown we are not lacking, and that our educational system is rapidly developing in the direction required. That it can so develop in any required direction is, I think, a special advantage of its free and unfettered condition. That our system is sadly unsystematic must be admitted, and this leaves it very open to criticism on the part of our more logically-minded continental friends. I know that our happy-golucky methods are abhorrent to accurate thinkers and persons of a logical turn of mind. I hardly dare to suggest that they have any merits, but I may perhaps point out that they have their practical advantages. The English method, like the system of natural philosophy elaborated by our great thinker, Darwin, depends upon and encourages the survival of the fittest. Ultimately good results are attained, though possibly after a wasteful expenditure of material, and a painful result to many of the individual components of the material. As the demand for a different class of education—first in science, then in scientific technics, now in commercial technics—has arisen, that demand has been, or is being, more or less adequately supplied. I have myself no doubt that in a short time we shall develop a system of commercial education sufficient for our needs, and

of practical value. It will be theoretically incomplete, it will not commend itself to the admiration of the philosophical expert, but it will, I believe and hope, turn out excellent practical results. (*Vive approvazioni*).

Bayet Carlo (Parigi). — Je crois que dans un Congrès de l'enseignement commercial il est un point où l'on est tous d'accord, c'est qu'il faut unir tous nos efforts pour combattre la tendance vers le fonctionnarisme et au contraire diriger la jeunesse vers les carrières actives et les professions techniques. Je voudrais expliquer ce que nous avons cherché à faire en France pour l'enseignement primaire, non pas pour demander des éloges, mais pour établir un point de comparaison avec ce qui a été fait ailleurs.

Il y a en France des écoles primaires supérieures, qui se superposent aux écoles primaires élémentaires, reçoivent les enfants de 13 à 16 ans, et correspondent dans une certaine mesure aux écoles complémentaires qui existent en Italie.

Ces écoles primaires supérieures avaient été istituées par la loi du 1833. En réalité, elles n'existent que depuis 20 ans, et c'est en 1878 qu'elles ont figuré pour la première fois dans le budget de l'Instruction publique en France. Maintenant les écoles primaires supérieures sont au nombre de 297. Toutes ces écoles comprennent une section générale, dans laquelle on reprend et on complète les matières de l'enseignement primaire élémentaire. Il y a en outre des sections spéciales, qui n'existent pas dans toutes les écoles, mais qui sont organiséels selon qu'elles répondent plus ou moins aux besoins du pays. Dans les campagnes il y a une section agricole, ailleurs une section industrielle, ailleurs encore une section commerciale, etc.

Les élèves de la section commerciale doivent cependant suivre une partie des cours de la section générale, car nous sommes convaincus en France que, pour faire un bon commerçant ou un bon employé de commerce, il ne suffit pas seulement de posséder une éducation

technique, mais il faut une bonne éducation générale qui forme, en quelque manière, la gymnastique intellectuelle à laquelle tous doivent être également soumis, quelle que soit leur vocation.

En octobre 1898, comme nous trouvions que ces écoles primaires supérieures ne remplissaient pas toujours leur tâche comme nous aurions voulu, et qu' on y préparait trop de fonctionnaires, nous avons réformé les examens qu' on pourrait dire de *proscioglimento.*

Ces examens se divisent en 4 parties : un examen pour ceux qui ont étudié dans la section générale, un examen pour ceux de la section agricole, un pour ceux de la section industrielle, et un pour ceux de la section commerciale. Je me borne à la section commerciale qui est celle qui nous intéresse ici. L'examen comprend des épreuves générales écrites, des épreuves spéciales qui varient suivant la section, et enfin des épreuves pratiques. Les épreuves générales sont les mêmes pour toutes les sections, c'est à dire une composition de morale, une composition française, une composition de science, puis une esquisse de dessin. Les épreuves spéciales varient, comme j' ai dit, suivant les sections. Pour la section commerciale ce sont des interrogations sur l'histoire, sur la géographie économique des differentes parties du monde, sur des notions de commerce, de droit commercial et d'économie-politique, et sur une langue moderne, (anglais ou allemand et, en certains pays, italien ou espagnol).

Les épreuves pratiques comprennent pour la section commerciale des exercices pratiques sur le calcul et sur la comptabilité, et une épreuve de calligraphie commerciale.

Cet examen a lieu à l' âge de 16 ans ; de cette manière les jeunes gens qui sortent de l' école primaire supérieure avec le diplome commercial, peuvent, s' ils ont besoin de gagner immédiatement leur vie, entrer dans un magasin, et, s' ils ont les moyens de compléter leurs études, ils peuvent entrer dans les écoles spéciales de commerce.

Nous avons déjà pu constater les heureux résultats de cet enseignement.

Je crois donc que nous avons une institution si non parfaite, au moins utile. Ces écoles primaires supérieures, nous l'espérons, feront pénètrer dans tous les rangs de la population le goût des professions actives.

Un pédagogue anglais eut, il y a 4 ans, la mission de faire une enquête sur l'organisation de l' enseignement primaire supérieur dans les differents pays. Il consigna le résultat de son enquête dans un rapport où il louait specialement nos écoles primaires supérieures parce qu'avec l'instruction technique on y donnait également la culture générale ; on a voulu en effet justement que celui qui deviendra un jour industriel ou commerçant, ait une connaissance suffisante de la littérature, de l' histoire, de la géographie, sans lesquelles on n'est pas un homme civilisé. *(approvazioni).*

Snape Tommaso (Liverpool). — Depuis quarante ans la question importante d'une éducation spéciale pour le commerce réclame avec une instance toujours croissante l' attention publique. Pendant cette période les entreprises industrielles se sont développées à un degré auquel les espérances les plus hardies auraient à peine pu s' attendre. Cela a été causé non seulement par l' emploi des machines à vapeur, mais aussi par le développement scientifique des moyens de transport et de communication rapides, et par la naissance de nouvelles industries, enfantées par la science moderne. Les pays aussi qui fabriquaient des machines, les ont exportées aux autres pays, qui à leur tour ont employé ces machines pour fonder de nouvelles industries. Des régions et des peuples, autrefois isolés, sont entrés dans la communication internationale. Les progrès de la civilisation ont demandé la cultivation de nouveaux territoires, qui puissent fournir les récoltes plus abondantes dont elle a besoin. Ainsi le commerce international des produits agricoles et industriels s' est augmenté énor-

mément et a fourni du travail et de la prosperité aux populations croissantes du monde.

La distribution de cette somme de produits, qui ne cesse jamais de s'augmenter, a nécessité une grande extension des opérations du commerce, et une grande augmentation du nombre de ceux qui y sont employés. Les conditions du commerce international ont été tellement changées par la rapidité de la communication télégraphique, et du transport moderne par chemin de fer ou par vapeur, que les opérations du commerce ont subi aussi un changement presque révolutionnaire. Autrefois l' industriel vendait ses produits à quelque négociant indigène, qui les expédiait à son correspondant ou à son associé à l'étranger, et le seul commerce d'un caractère international qui eût lieu s' opérait entre les deux négociants. Mais aujourdhui le fabricant, l' industriel, le boutiquier même, conduit en grande partie le commerce international de ses marchandises. Dans la Grande Bretagne le marchand en détail fait souvent de si grandes affaires qu' il importe de l' étranger son thé, son café, et toute espèce de comestibles : le marchand de nouveautés achète du fabricant étranger, sans intermédiaire, ses soieries, ses lingeries, ses draps : le fabricant de coton importe lui-même son coton et exporte lui-même son drap : le meunier achète son blé à l'étranger, et un grand commerce se fait ainsi aujourdhui, sans intermédiaire, qui ne s' est jamais fait autrefois sans l' intervention d' un négociant exportateur et d' un négociant importateur.

Les opérations du commerce deviennent en outre plus compliquées, à cause de leur plus grande portée et de leur importance augmentée. Le meunier achète son blé avant qu' il ne soit moissonné, et le fabricant achète son coton tandis qu'il croît encore. Afin de faire celà avec le risque le plus petit et la prudence la plus grande, l'acheteur a besoin d'une connaissance plus intime que jamais auparavant des pays avec lesquels il trafique. Il faut qu'il se tienne au courant de la sta-

tistique de la quantité de terrain dévouée chaque année au produit qu'il achète ou vend, et qu'il s'informe plus ou moins de la statistique commerciale de tous les pays où son commerce se fait. S'il est exportateur, il faut au contraire qu'il s'informe, par une étude plus ou moins personnelle, des besoins du peuple auquel il veut vendre ses marchandises, et des meilleures méthodes de les préparer et de les adapter à ces besoins, et aux préférences des acheteurs.

Tandis que l'extension de cette partie du monde qui forme la sphère du commerce international a augmenté le nombre de ceux qui dans divers pays s'occupent de ce commerce, les considérations que je viens d'indiquer démontreront aussi combien leur nombre s'est augmenté encore davantage par l'entrée du fabricant et des autres industriels dans le commerce international. Il est ainsi devenu nécessaire d'accorder à l'enseignement commercial une position assurée et importante dans nos systèmes d'éducation nationale.

Je laisse aux représentants des autres pays la tâche de raconter ce qu'on y a fait ; je me borne à vous donner un résumé concis des mesures où moi-même j'ai pris quelque part. Jusqu'ici on n'a pas établi en Angleterre des écoles commerciales telles qu'on en trouve dans cette ville de Venise et à Anvers et à Paris, mais les faits que j'ai indiqués ont saisi l'attention de nos éducateurs anglais à Londres et à Liverpool et dans ce comté de Lancashire où se trouve le port de Liverpool et aujourdhui aussi le port de Manchester : car, depuis l'ouverture de son canal, Manchester aussi revendique le titre de port de mer. À Londres on tâche d'organiser à l'aide de la Chambre de Commerce, et du Conseil Municipal (County Council), un système d'enseignement commercial, et de fonder une école spéciale de commerce, qui répondra en quelque partie aux besoins de sa grande population commerçante.

Dans le comté de Lancashire, c'est le Conseil du Comté (County Council) qui a le premier senti, au moyen de son Comité de l'Enseignement Technique, le besoin urgent d'améliorer l'éducation commerciale de sa grande population industrielle. Le gouvernement impérial confie depuis quelques années au Conseil une somme annuelle d'argent, qu'il peut consacrer, et qu'il consacre toujours, à cet objet de l'enseignement technique, dont l'instruction commerciale forme une partie reconnue par la loi. Le comité n'a pu établir aucune institution exclusivement consacrée aux études commerciales. Il n'y a pas dans le comté, ni de « *höhere Handelsschulen* » ni des « *Handelshochschulen* » comme celles qui existent dans quelques parties de l'Allemagne. Mais on a donné des bourses et des prix d'une valeur considérable, afin que les meilleurs étudiants puissent s'adonner plus ou moins aux études spéciales qui les prépareront le mieux pour la vie commerciale.

Le programme d'études pour les bourses se compose des langues anglaise, française et allemande, de la géographie commerciale, des mathématiques (y comprise l'arithmétique commerciale), d'une connaissance des industries commerciales du comté, de l'économie politique et surtout des tarifs, des systèmes monétaires, du change international et de la législation commerciale. Pour les prix, les sujets sont moins nombreux et moins avancés.

La moyenne de ceux qui ont étudié chaque année des sujets commerciaux s'est ainsi élevée à huit mille six cents ou à huit mille sept cents personnes. Cinq bourses d'une durée de trois ans, et d'une valeur de soixante livres sterling par an, et trente prix de six livres sterling, ont été distribués chaque année aux étudiants qui se sont offerts comme candidats pour ces bourses et ces prix commerciaux. Il y a donc en ce moment une quinzaine de ces boursiers, et deux d'entre eux sont des femmes. Pourvu toujours que le Comité approuve son cours d'études et l'institution où il se pro-

pose d'étudier, le boursier jouit d'un choix presque illimité de localités. On ne le limite pas au Lancashire ni même à l'Angleterre. La plupart ont préféré poursuivre leurs études aux collèges universitaires (University Colleges) du Comté, mais il y en a qui ont fait valoir leurs bourses aux institutions étrangères, telles que le Technicum du Canton de Zurich à Winterthur, la Handelsschule d'Osnabrück dans le Hanovre, l'Institution Commerciale de Rolle dans la Suisse et l'Institut Supérieur de Commerce d'Anvers.

Le nombre des candidats est toujours trois fois plus grand que le nombre des bourses et des prix : il est difficile cependant de trouver des candidats véritablement commerciaux. Le candidat a parfois voulu seulement subsister de sa bourse, pendant qu'il s'efforçait de gagner quelque grade universitaire ; et il serait à désirer qu'un plus grand nombre des candidats eussent réellement l'intention de poursuivre la vie commerciale.

Cela provient probablement du fait qu'en Angleterre les patrons donnent rarement, ou ne donnent jamais, la préférence à ceux qui ont poursuivi un cours spécial d'études commerciales. Afin donc que les sujets commerciaux puissent attirer un plus grand nombre d'étudiants, il faudrait qu'un certificat de bon succès dans ces études fût accepté comme témoignage spécial de mérite, donnant droit à une préférence spéciale lorsqu'il s'agit d'un poste commercial.

A Liverpool on a formulé l'année derniere un plan pour encourager les jeunes gens de ce port de mer important à s'adonner à un cours d'instruction commerciale. La Chambre de Commerce de Liverpool, le Collège Universitaire de Liverpool, et le Comité d'Enseignement Technique du Conseil Municipal, ont coopéré à la formation d'un Comité, qui arrange des classes commerciales, qui ont lieu le soir au Collège. Le succès de ces classes est d'une nature à garantir leur perpétuité, et on espère à les voir se transformer à la lon-

gue en une institution d'une influence et d'une importance considérables.

En Angleterre, malgré le volume énorme de son commerce international, le développement plus rapide de l'enseignement commercial a été frustré par diverses causes. Le consul-général britannique en Allemagne nous a assurés dans un rapport récent, que le succès commercial de ce grand empire « dérive moins de la supériorité de l'enseignement commercial que de cette excellence de l'éducation générale dont l'Allemagne a joui depuis tant d'années » : et il ajoute que, « relativement aux besoins de l'empire, l'instruction exclusivement commerciale a été bien minime ». Malgré les qualités entreprenantes des Anglais, ce manque d'une bonne éducation secondaire leur a créé de grands obstacles au progrès commercial. Ce défaut s'est montré sous bien des aspects, mais le plus souvent peut-être dans la méthode imparfaite d'apprendre les langues modernes et dans la méthode compliquée de calculer les poids, les mesures et l'argent qui subsiste encore en Angleterre, quoiqu'elle diffère de celle de toute autre nation. Jusqu'à ce que la Grande Bretagne introduise dans son commerce et dans son industrie le système métrique, et qu'elle base la division de sa monnaie sur le principe décimal, son commerce rencontrera de grands obstacles. Quant à l'instruction linguistique, l'établissement d'un système d'enseignement secondaire, tel qu'on le voit dans quelques parties du Continent, nous serait d'une utilité extrême.

S'attendre à ce que le Babel des divers mots de nos divers pays puisse se fondre dans une langue universelle, c'est trop espérer ; mais *l'Association Phonétique Internationale* nous a prouvé par son alphabet phonétique, qu'un alphabet universel nous est bien possible. Un tel alphabet représenterait par une même lettre le même son dans toutes les langues ; ce qui

nous rendrait capables au moins de donner à tout mot écrit dans cet alphabet, sa prononciation juste dans n'importe quelle langue.

Quant à la question tant agitée, s'il faut établir des institutions spéciales où rien que les sujets commerciaux seraient traités, ou si, au contraire, nous devrions plutôt croire comme Sir Bernhard Samuelson, que « des écoles secondaires commerciales ne sont pas à désirer », je la laisserai de côté. Mais dans l'absence de ces institutions spéciales on peut bien affirmer qu'il faut ajouter à nos institutions actuelles d'éducation supérieure des succursales pour l'étude des sujets commerciaux.

Personne ne niera qu'une grande partie de la prospérite d'une nation dépend de l'établissement d'un système effectif d'éducation commerciale. On pourrait croire cependant, d'après une considération superficielle, que l'utilité d'une conférence internationale, qui a pour but l'amélioration de l'éducation commerciale dans tous les pays, ne soit pas également evidente. Parmi les motifs les plus forts qu'on ait avancés pour le développement de l'intelligence et de la capacité nationale dans la poursuite du commerce, se trouve celui du pouvoir ainsi acquis de réussir dans la concurrence avec les autres pays. On pourrait donc soutenir qu'en nous rassemblant ici, dans une conférence internationale pour améliorer l'instruction commerciale de tous les pays civilisés, nous ne sauvegardons pas, comme nous le devrions, les intérêts de la patrie. Voilà cependant un point de vue non seulement égoiste mais aussi désastreux. Développer au plus haut degré les ressources d'un pays, c'est le faire capable d'entrer le plus effectivement et le plus facilement et ainsi le plus profitablement dans des relations commerciales avec ses voisins. La poursuite honorable du commerce se caractérise par ce même résultat que notre Shakespeare a attribué à la miséricorde. — « Elle bénit celui qui donne et celui qui reçoit ».

L'assimilation des usages commerciaux, et l'élimination de l'ignorance et des règlements malavisés qui limitent le libre échange de tous les produits du monde, apporteront infailliblement à tous ceux qui se dévouent au commerce, la plus grande prospérité et les plus grands avantages.

On exerce aussi une influence internationale puissante et salutaire, lorsqu'on démontre que la prosperité et les progrès du genre humain se trouvent impliqués dans ces relations fraternelles qui proviennent d'un commerce réciproquement avantageux, et qui unissent les peuples dans les liens fermes et durables de l'intérêt mutuel et de la paix. (*applausi*)

La seduta è sospesa per dieci minuti.

Presidente — On vient de me faire beaucoup de reproches, et j'avoue qu'ils sont merités. Ou me reproche d'avoir toléré que les orateurs oubliassent un peu en parlant, la question. Nous avons tourné autour de la question mais nous n'y somme pas entrés. On me demande d'être plus sevère et, quoique cela ne soit pas agréable, je tâcherai de l'être : c'est mon devoir.

Je prie donc tous les orateurs de se tenir rigidement à la question. Nous devons traiter de l'enseignement secondaire et pas d'autre chose. (*applausi generali*)

Luxardo Ottorino (Venezia). — Il nostro Presidente, il sig. Siegfried ed il sig. Strauss hanno voluto richiamare tutta la nostra attenzione sopra l'andamento delle discussioni e ci invitarono a stare in carreggiata.

Avendo scritto, pur troppo senza merito, una memoria per gli Atti di questo Congresso, relativa all' insegnamento commerciale secondario, ho chiesto la parola, non già per leggere il detto lavoro, ma per dichiarare che mi unisco ai voti espressi dai predetti signori e per ricordare che nel Congresso d'Anversa dello scorso anno, fu esattamente definito ciò che debba intendersi per insegnamento commerciale di grado medio o secondario.

In Anversa si restò d'accordo che l'istruzione commerciale secondaria debba essere impartita in scuole di pari grado delle *Reali* superiori della Germania e dell'Austria-Ungheria, degli Atenei del Belgio, delle Scuole d'insegnamento moderno della Francia e delle Sezioni degli Istituti tecnici d'Italia.

Ammesso ciò, si tratta di vedere se, in aggiunta a quanto si disse in Anversa, vi siano da recare nuovi fatti e da presentare nuove proposte, perchè l'attuale Congresso sia posto in condizione di contribuire al perfezionamento dell'istruzione commerciale di grado medio.

Abbiamo udito esprimere il desiderio, dall'egregio rappresentante della Scuola d'Anversa, che un oratore ci parlasse intorno allo sviluppo assunto nella Germania dall'insegnamento medio commerciale. Io accolgo tale proposta, dappoichè nell'Impero tedesco detto grado di istruzione ha raggiunto una considerevole perfezione. Non spetta a me, italiano, di parlare, in un Congresso internazionale, sulle ottime scuole di quel forte paese; ma vado d'accordo con quanto espressero in altra occasione autorevoli delegati tedeschi, cioè, che la causa prima per cui l'insegnamento medio commerciale fornisce in Germania buoni frutti, risiede nella saggia organizzazione della scuola primaria. Otto anni di corso divisi in due periodi e la susseguente scuola complementare offrono ai giovani tedeschi, appartenenti alla classe popolare ed alla piccola borghesia, un insegnamento commerciale di primo grado molto apprezzato; anche perciò la scuola commerciale media di secondo grado, sebbene risponda ad un ordine di studi più elevato, assicura risultati fecondi.

A chi giova l'istruzione commerciale media? Deve valere per la coltura del futuro impiegato delle aziende commerciali o si richiede eziandio per l'ammaestramento degli attori della compra-vendita, di chi deve intuire e portare a compimento un affare?

La doppia funzione della scuola di commercio si

rende chiara con l'anzidetta domanda e si intuisce come una cosa sia preparare gli allievi a poter riuscire nella pratica diligenti e competenti impiegati e un altra, ben diversa, debba essere quella di far loro conoscere le merci, gli usi dei mercati e gli altri dati relativi al traffico, in modo tale che ciò torni, a suo tempo, di vero vantaggio nel concludere ed eseguire gli scambi.

Mi pare dunque che il problema possa porsi nei seguenti termini per dare alla discussione un indirizzo profittevole:

I.° Se continui l' accordo nel concedere all' insegnamento commerciale secondario, quella prevalente importanza che fu posta in evidenza nel Congresso d' Anversa.

II.° Se la scuola secondaria commerciale debba essere, in quanto all'ordinamento ed al fine, *unica* o *duplice*, cioè: la *scuola per gli impiegati di commercio* e la *scuola per i commercianti ed i viaggiatori di commercio*.

In tutti i precedenti Congressi fu messo in evidenza che a creare un commerciante non basta la scuola, ma occorrono eziandio alunni che possiedano in alto grado ciò che dicesi *iniziativa personale*.

Anche perciò la suddetta divisione della scuola commerciale appare necessaria e logica; poichè permette agli alunni di scegliere la carriera in relazione alle loro attitudini.

Ad una scuola media, destinata a formare bravi impiegati commerciali, bastano allievi intelligenti, disciplinati e assidui, ma per la scuola secondaria commerciale, istituita per la coltura dei futuri attori della compra-vendita e dei viaggiatori di commercio, quali l'odierno mercato richiede, abbisogna una scolaresca che possieda in grado elevato la volontà di riuscire specialmente con le proprie forze, con le doti del *carattere*.

Certo l' iniziativa è dote individuale e più spesso viene dalla famiglia e dalla schiatta. Però reputo che la scuola, per virtù di maestri eletti ed esperimentati, possa

essere chiamata ad esercitare un'azione anche in questo campo, regolando lo slancio giovanile e dirigendolo a dati fini per le migliori vie. Per questa scuola non basta l'istruzione, occorre eziandio l'educazione commerciale. (*vive approvazioni*)

Stegemann Riccardo (Brunswick). — Meine Herren! Ich habe die Ueberzeugung, dass, wenn wir auf diesem Wege fortschreiten, wir zu keinen greifbaren Resultaten kommen werden. Es ist bereits von zwei Rednern hervorgehoben worden, wie es *nicht* gemacht werden solle. Ich möchte mir dagegen einen Vorschlag gestatten, wie wir es machen, d. h. wie wir den weiteren Gang unserer Verhandlungen einrichten sollten. Ich kann im Namen unserer Vertreter bei diesem internationalen Congresse für das kaufmännische Unterrichtswesen nur den Wunsch aussprechen, dass wir von den Mitgliedern des Congresses erfahren möchten, welche Einrichtungen und Methoden hinsichtlich des kaufmännischen Unterrichtswesens in ihren Ländern bestehen, und welche Anschauungen sie in dieser Hinsicht selbst haben. Wir haben unsererseits für jeden der zu besprechenden Punkte einen Referenten aufgestellt, der unsere Anschauungen entwickeln wird. Diese unsere Vertreter werden über die Einrichtungen und Anschauungen wie sie bei uns im Deutschen Reiche bestehen zu jedem Punkte der Tagesordnung berichten. Wenn es die Vertreter der übrigen Staaten ebenso machen, werden wir Alle von einander lernen. Gehen die Ansichten über die in den verschiedenen Ländern besteheden Einrichtungen auseinader, nun so werden wir uns eben über die einzelnen Punkte näher aussprechen müssen. Bei einem derartigen Vorgehen wird dann, glaube ich, ein Jeder unter uns befriedigt und wohl informiert nach Hause zurückkehren; aber so zu sagen von der Sündfluth ab anzufangen (*viva ilarità*) und über notorische Allgemeinheiten zu sprechen, dass halte ich denn doch für überflüssig, und dazu haben wir auch zu Hause noch Zeit und Gelegenheit genug. (*ilarità*, *applausi*)

Daher möchte ich mich den Anschauungen des Herrn Praesidenten anschliessen und den Wunsch aussprechen, dass wir uns möglichst auf den Meinungsaustausch über die *realen Thatsachen und Verhältnisse* beschränken mögen. (*applausi generali*).

Lissauer Ugo (Berlino). — Messieurs, Je viens vous parler des institutions pour l'enseignement commercial en Allemagne. On croit généralement que ces institutions y soient bien développées, mais c' est seulement le cas dans une partie bien petite de l'Allemagne. A la tête de cette branche d' enseignement marche le Royaume de Saxe, dont la ville de Leipzig est depuis des siècles le centre international connu dans tout le monde. Dans le Royaume de Saxe il y a une quantité d'écoles qui sont appelées modernes et normales et qui répondent parfaitement à tout ce qu'on peut attendre d'un enseignement complet de commerce. Il y a de même une série d'écoles commerciales dans le royaume de Bavière, qui sont organisées comme celles du Saxe. Mais tandis que celles du Saxe forment une organisation complète, celles de la Bavière sont seulement des écoles normales supérieures (Realschulen). Ces écoles ont des bifurcations qui sont certainement utiles, mais qui n' ont pas donné les résultats que l'on pouvait désirer. En quelque principauté de la Turinge on trouve deux ou trois écoles commerciales, tandis que dans la grande Prusse des écoles commerciales n'existent presque pas du tout, tout au plus y'en a-t-il deux ou trois, ce qui n'est rien pour un si vaste royaume.

Lorsque on se demande les raisons qui ont fait atteindre au commerce de l'Allemagne une si haute splendeur, on doit l'attribuer aux institutions commerciales. Ces raisons ne se trouvent pas dans les écoles de commerce mais plutôt dans l' organisation des écoles réales. On a éliminé de ces écoles le grec et le latin, et on les a remplacés par des langues modernes. L'initiative en est due à l'empereur Guillaume II qui la prit de sa propre expérience (les princes allemands

suivant leurs cours aux écoles comme les fils des citoyens) en se rendant compte du temps inutilement dissipé dans l' étude des langues anciennes et les pédagogues furent obligés de suivre cette haute initiative.

On ne se limita pas à remplacer dans les écoles réales le grec et le latin par l' anglais et le français, mais on voulut introduire dans l'instruction un esprit pratique et diriger l'attention des écoliers non seulement à l'éducation classique, mais aussi à l' éducation nécessaire pour entrer bien préparé dans les affaires et les industries. Cependant il faut avouer que ces efforts venus d'une initiative si élevée, ont peu réussi. Le but des écoles allemandes est pour la plupart des jeunes gens d'arriver au certificat pour le service militaire, sans lequel il est presque impossible d'entrer dans une maison de commerce. Vous voyez donc qu'il dépend du Gouvernement d'établir dans les disciplines d' examen les matières qu'il prescrit et il dépend de lui d'introduire les disciplines qui font partie de l'enseignement commercial. Mais jusqu'à présent, on refuse en Prusse à l'enseignement commercial les concessions qu'on lui accorde en Saxe et en Bavière. Et c'est ce que nous regrettons vivement.

Nous avons en Allemagne généralement l'inclination à individualiser l'instruction et on trouve même une grande quantité de Chambres de Commerce qui sont de cette opinion, et qui n'ont point l'intention de faire une réduction des disciplines classiques.

Vous voyez donc qu'on est resté dans les limites de l'instruction des écoles réales, qui s'occupent seulement des disciplines non classiques, et nous croyons néanmoins d'être arrivés à des bons résultats dans l'instruction nécessaire au jeune commerçant.

Mais le mouvement actuel des affaires, étant devenu énorme, l'activité ayant pris un développement presque inouï, il est évident que les chefs des maisons, les patrons, ne sont pas en état comme autrefois d'instruire leurs apprentis. Ils sont trop occupés de leurs

affaires, ils sont trop obligés de suivre le mouvement du marché et les faits nouveax de chaque jour, pour pouvoir donner l'instruction suffisante à leurs apprentis.

C'est un fait que nous constatons tous les jours et c'est une raison du mouvement actuel en Allemagne, qui tend à établir des écoles uniquement dédiées à l'enseignement commercial.

Nous sommes donc mécontents de notre enseignement commercial et en ce regard nous sommes parfaitement d'accord avec les Français et les Anglais qui le sont de même. Si le commerce est mécontent, c'est un bon signe qu'il va employer tous ses efforts pour obtenir des réformes salutaires.

Quant à l'organisation de l'enseignement commercial que nous avons en Saxe, nous pouvons constater qu'elle est appréciée dands toutes les parties de l'Allemagne comme elle le mérite. L'orateur qui suivra vous en donnera les détails. (*approvazioni*)

Adler Abramo (Lipsia). — Meine Herren! Die Organisation der sogenannten Handelsmittelschule bietet gewisse Schwierigkeiten und zwar aus dem Grunde, weil die Schüler, die in eine solche Schule aufgenommen werden, mit ihrer allgemeinen Bildung noch nicht fertig sind, und weil eine solche Schule doch die Aufgabe hat, die Schüler gleichzeitig fachlich vorzubereiten. Eine solche Schule hat demnach eine zweifache Aufgabe, die ihr Lehrziel erschwert. Sie muss die allgemeine Bildung ihrer Zöglinge vervollständigen und ihnen namentlich in den letzten Klassen eine solche fachliche Ausbildung geben, dass diese jungen Leute für ihren Beruf als Kaufleute besser vorgebildet sind als solche, die eine Handelsschule nicht besucht haben. Diese Aufgabe wurde in Deutschland zuerst gelöst von einem unserer grössten Handelsschulpädagogen *David August Schiebe* aus Strassburg, indem er im Jahre 1831 nach Leipzig berufen wurde, um eine Handelsmittelschule zu organisieren.

Dass diese Organisation gut war, dürfte daraus-

hervorgehen, dass sie im wesentlichen bis zum heutigen Tage beibehalten wurde und dass andere Handelsschulen in Sachsen und anderwärts, nach diesem Muster eingerichtet wurden. Die Schule nimmt junge Leute im Alter von etwa 14 Jahren auf und bereitet sie 3 Jahre lang auf ihren Beruf vor. An und für sich kommt es nicht allzuviel darauf an, ob die aufzunehmenden Schüler das 13. oder 14. Lebensjahr erreicht haben. Wir haben aber die Erfahrung gemacht, dass man mit der fachlichen Bildung nicht allzufrüh anfangen soll, obgleich es auch vorkommt, dass tüchtig vorgebildete und begabte Schüler auch etwas früher Aufnahme finden. Viel älter dürfen aber die aufzunehmenden Schüler desshalb nicht sein, weil sie sonst für den Eintritt in die Praxis zu alt werden, und unsere Kaufmannschaft Wert darauf legt, dass die Lehrlinge eine gewisse Altersgrenze nicht überschritten haben. Eine besondere Schwierigkeit für diese Schulen liegt auch darin, dass die Schüler bei der Aufnahme nicht alle gleiche Vorbildung haben, obgleich in der Regel die deutschen Schüler aus einer sogenannten Realschule oder höheren Bürgerschule kommen. Man bedenke aber, dass ungefähr $^1/_3$ der Schüler in unseren Handelsschulen Ausländer sind, welche eine sehr ungleichmässige Vorbildung mitbringen. Das erste Schuljahr hat daher in der Regel auf fachliche Bildung ganz zu verzichten und muss zunächst die Schüler auf ein möglichst gleiches Niveau der allgemeinen Bildung bringen. Erst im zweiten Jahre beginnen wir in mässiger Weise mit den fachlichen Disciplinen, wobei auch grosser Wert auf die praktische Erlernung fremder Sprachen gelegt wird. Das dritte Schuljahr lässt dann die fachliche Bildung namentlich in den praktischen Handelswissenschaften wie Buchhaltung, Korrespondenz, und dergleichen in der Vordergrund treten.

Seit etwa 1870, als das Recht zum Einjährigen Militärdienst den höheren Schulen gewährt wurde, haben auch die deutschen Handelsmittelschulen sich um

diese Begünstigung beworben und dieselbe unter der Bedingung erhalten, dass sie in ihrem Lehrplan die allgemeine Bildung in der Matematik und den Naturiwissenschaften etwas weiter ausdehnen. Insofern hat also von da ab sich der Staat um sie bekümmert, als er ihr Lehrprogramm seiner Genehmigung unterwarf, und die Schüler beim Abgange eine Prüfung unter dem Vorsitze eines Regierungs-kommissärs bestehen müssen, in der sie ihr Wissen und ihre geistige Reife zu bekunden haben.

Es muss aber betont werden, dass die deutschen Handelsschulen im übrigen dem staatlichen Einfluss weniger unterworfen sind, als etwa die übrigen öffentlichen Schulen, und dass sie zumeist von Kaufmännischen Korporationen und Vereinen unterhalten werden. Darin liegt sogar ein grosser Vorzug dieser Anstalten, dass sie in ihrer Organisation durch staatliche Regulative nicht zu sehr beengt sind, und dass sie dem praktischen Bedürfnisse der Kaufmannsschaft besser Rechnung tragen können.

Eine wesentliche Bedingung für das Gedeihen der Handelsmittelschule ist gerade das Zusammenarbeiten des Kaufmannsstandes mit der Lehrerschaft, die beständig mit dem Kaufmanne in Verbindung bleiben und den fortschreitenden Bedürfnissen des Standes, Rechnung zu tragen hat. Da muss ich denn lobend hervorheben, dass bei uns der Kaufmannsstand einen regen Eifer bezeugt und grosse Opfer bringt, um tüchtige junge Leute für den Kaufmannsberuf heranzubilden.

Die Zeit ist zu kurz, um auf die Organisation näher einzugehen, aber Sie werden noch vielleicht ein Urtheil darüber haben wollen, wie diese Handelsmittelschulen sich bewährt haben.

Da muss ich denn sagen, dass sie die besten Erfolge erzielt haben, und dass man unsere Schüler von Seiten des Kaufmannsstandes derart bevorzugt, dass sie meistens schon Monatelang vor ihrem Austritte aus

der Schule gute Stellen in kaufmännischen Geschäften finden, und dass ihre Lehrzeit wesentlich gekürzt wird.

Ich glaube, meine Herren, dass gerade die Frage der Handelsmittelschulen für den Aufbau des kaufmännischen Unterrichtswesens von der allergrössten Bedeutung ist, weil in ihnen doch die Mehrzahl der jungen Kaufleute auszubilden sein dürfte. Die sogenannten höheren Handelsschulen, welche erst mit der fachlichen Bildung etwa beginnen, wenn die Handelsmittelschule abschliesst, sind doch nur einem kleinen Theile von Auserwählten zugängig, und haben desshalb für die Durchschnittsbildung des Kaufmanns nicht den Wert der Handelsmittelschulen. Deshalb wünsche ich im Interesse der Bildung des Kaufmannsstandes, dass die Verhandlungen des Kongresses gerade in dieser Frage reiche Früchte tragen mögen. (*applausi prolungàti*)

Schmid Antonio (Vienna). — Meine Herren! In Oesterreich haben wir vier Kategorien von Handelsschulen, von welchen die erste als Fortbildungsschule dient. Die zweite Kategorie umfasst die zwei-klassigen Handelsschulen; die dritte die höheren und die vierte die Handelshochschulen, nämlich die Revoltella Stiftung in Triest und die Export-Akademie des K. K. österreichischen Handels-Museum in Wien, welch letztere im October 1898 begründet würde, um junge Kaufleute für den Welthandel heranzubilden. Hierüber habe ich bei diesem Punkt der Tagesordnung nicht zu sprechen. Es bleibt nur die zweite und dritte Kategorie hier näher zu besprechen übrig.

Schon unter Maria Theresia haben wir eine Handelsrealschule gehabt. Das Interesse für den Handelsschultunterricht wurde erst 1857 wieder neu belebt, was in der Errichtung der höheren Handelsschulen (Handels-Akademien) in Prag, dann in Wien und Graz zum Ausdruck gelangte

Der eigentliche Schwerpunkt liegt in der mittleren Handelsschule, weil wir ersehen, dass 95 °|₀ aller Han-

delsleute dem kleinen Kaufmannsstande angehören, und dass höchstens circa 20 % der jungen Kaufleute, selbständige Kaufleute sind.

Daher werden wir den niederen Handelsschulen eine grössere Aufmerksamkeit zuzuwenden haben, als den höheren. Die höheren umfassen drei Jahrgänge. Die nothwendige Vorbildung für den Eintritt bildet das Unterrealgymnasium (oder die Unter-Realschule oder das Unter-Gymnasium). Doch diese 3 Jahre genügen nicht. Es ist beabsichtigt, die drei erwähnten Jahrgänge um einen vierten zu vermehren, weil diese Anstalten erst dann vollständig dem entsprechen können, was von ihnen erwartet wird.

Anders ist es bei den zwei-klassigen Handelsschulen : diese sind es, welche speciell für die welche Heranbildung der kleineren Kaufleute und der Hilfkräfte geeignet erscheinen. Schon der Name sagt, dass sie aus zwei Jahrgängen bestehen, ausserdem haben sie noch einen Vorbereitungskursus. Die Regierung hat diesen Schultypus im Jahre 1890 creiert, und hat sich dabei hauptsächlich auf die Handelsgegenstände beschränkt; die allgemeine Bildung ist dem Lehrplane derselben beinahe ganz unberücksichtigt geblieben, mit Ausnahme der deutschen Sprache und einigen Fächern des Vorbereitungskurses. Ich möchte die Aufmerksamkeit der Herren auch besonders noch auf einen Punkt lenken. Die kleinen Kaufleute und speciell die Angestellten müssen in den Details des Geschäfts ganz besonders erfahren sein. Und gerade da greift die zwei-klassige Handelsschule mit Erfolg ein. Die grossen Fragen sollen den Kaufmann interessieren; die Angestellten müssen aber vor allem andern, diejenigen Arbeiten sofort richtig und schnell verrichten können, die man von ihnen verlangen kann und dafür sind die zwei-klassigen Handelsschulen die richtige Vorschule. Sie haben unter ihren Gegenständen alle Handelsfächer, eine fremde Sprache, ausserdem noch Geographie, Stenographie, Kalligraphie. Wir haben mit diesen Schulen in praktischer Beziehung sehr gute

Erfahrungen gemacht und zwar dadurch, dass bei uns gewöhnlich die Leute schon vergeben sind, bevor das Schuljahr schliesst. Die Schülerzahl ist freilich nicht bedeutend, da in eine Abtheilung höchstens 30 bis 40 Schüler aufgenommen werden dürfen, um einen intensiven Unterricht zu ermöglichen. Ich habe das besondere Glück gehabt an vier Kategorien österreichischer Handelsschulen als Director thätig gewesen zu sein und kann daher wohl mit Berechtigung sagen, dass diese zweiklassigen Schulen ihrem Zwecke entsprechen. Es ist aber noch ein zweites Moment, welches die Frequenzziffer dieser Schulen beeinträchtigt und das ist die Einrichtung des Einjährig-Freiwilligen Dienstes. Während sich unsere höheren Handelsschulen einer derartigen Frequenz erfreuen, dass sogar trotz des hohen Schulgeldes oft Zurückweisungen erfolgen müssen, haben manche zweiklassigen Handelsshulen eine geringe Schülerzahl, weil sie den Absolventen keine besonderen Rechte verleihen. Der Umstand nämlich dass sie ihren Schülern nicht die Berechtigung zum Einjährig Freiwilligen Dienste gewähren, macht es erklärlich, dass alle Eltern ihre Knaben lieber in die dreiklassige Schule geben. Diese dreiklassigen, die sogenannten Handelsakademien, sind in Folge dessen überfüllt mitLeuten, die nur die Berechtigung zum einjährigen Militärdienst erlangen wollen.

In den Staaten also mit stehendem Heere und mit dem Rechte des Einjährig-Freiwilligen-Dienstes sind immer diejenigen Schulen bevorzugt, welche das Recht zum Einjährig-Freiwilligen-Dienste haben. In Norwegen und auch in den anderen Staaten, wo der Einjährig-Freiwilligen Dienst nicht besteht, können die zweiclassigen Handelsschulen besser gedeihen. Die österreichische Regierung hat den Handelschulen seit dem Iahre 1886 eine grosse Aufmerksamkeit gewidmet und seit dieser Zeit datiert auch der grosse Aufschwung dieser Bildungs zweiges Schulen. Die Subventionen wurden für einzelne Schulen sehr erhöht und es besteht eine Inspection der Schulen, was sehr wichtig erscheint. Ich möchte mir nun

erlauben, Ihnen in Kurzem den ganzen Plan unserer Schulen vorzulegen und weise zu diesem Zwecke auf einen Jahresbericht vom Schuljahre 1894-95 hin, welchen ich hiemit in die Hände des Herrn Präsidenten lege, indem ich die Herren bitte, in denselben Einsicht nehmen zu wollen. (*approvazioni generali*)

La seduta è levata alle ore 5 pom.

SEDUTA ANTIMERIDIANA

DEL 5 MAGGIO

La seduta è aperta alle ore 9.
Presiede l'on. Pascolato, presidente del Congresso.

Presidente — Il nostro segretario prof. Vivanti è oggi indisposto. Me ne duole ed esprimo il voto che la sua indisposizione sia breve. Prego intanto il prof. Luxardo di volere sostituirlo per le sedute d'oggi.

Comunico con piacere all'assemblea il seguente telegramma ricevuto dall'on. Luzzatti, presidente onorario del Congresso:

« *Deputato* PASCOLATO

VENEZIA

Dolente di non potere assistere al Congresso dovuto alla tua efficace iniziativa, vi partecipo coll'animo e pregoti significare ai rappresentanti delle Scuole Superiori di Commercio, il saluto cordiale dell' iniziatore della Scuola Superiore di Venezia.

LUZZATTI »

Hérion Giuseppe (Venezia). — Propongo che il Congresso mandi un telegramma di saluto e di augu-

rio al duca degli Abruzzi, il quale sta per muovere ad un'impresa degna del suo nome e del suo paese. (*applausi prolungati*)

Presidente — Pongo ai voti la proposta del signor Hérion.

È approvata.

Presidente — Il telegramma sarà spedito a cura della presidenza. Ora riprenderemo la discussione del primo tema, al punto in cui fu lasciata iersera.

De Montel Enrico (Bari). — Messieurs, Nous avons été surpris à Bari, de la tendance à donner un cachet spécial à l'enseignement, dès le premier âge. Le premier thème demande de chercher s'il y a des relations entre l'enseignement secondaire et primaire et la manière de laquelle cette question est formulée, montre que dans le sein même du Comité cette tendance avait commencé a se manifester. Mais si l'on croit que l'enseignement doit être spécial dès sa naissance, il est naturel et logique qu'il le soit aussi dans l'adolescence même, de manière à former une chaîne non interrompue.

Nous ne sommes pas de cet avis, car nous ne voyons pas que dans les autres enseignements techniques, par exemple dans celui de la médecine, il y ait cet enchaînement du premier au dernier dégré. Nous croyons que l'enseignement doit garder un caractère général dans le premier âge, et que la tendance à spécialiser trop tôt, soit nuisible au développement de l'intelligence.

Sans trop éxagérer les préoccupations de l'avenir, il nous semble aussi qu'il ne soit pas prudent de séparer de trop bonne heure les enfants, le futur ouvrier de l'avocat, du médecin, etc. Il y a dans le monde trop de causes réelles ou apparentes qui engendrent le germe de la jalousie. Pourquoi les accroître ? Tenons plutôt réunis les petits êtres et éveillons chez eux le sentiment de l'amitié. Les souvenirs de l'école sont les plus difficiles à effacer.

Quant à l'école secondaire, je suis de l'opinion, qui

est aussi l'opinion de mes collègues de l'école de Bari, que dans l'école moyenne la spécialisation ne soit utile ni nécessaire, tant que l'école doit servir de préparation à l'enseignement supérieur. Mais si l'école moyenne a un but bien défini, alors je crois qu'elle peut spécialiser. L'opinion générale est que la meilleure préparation pour l'enseignement supérieur est celle qu'on reçoit dans une école moyenne ou secondaire, mais il reste à savoir où cette école commence et où elle finit, quand l'école cesse d'être préparatoire et devient une école spéciale de commerce. La demande est d'autant plus naturelle et la réponse d'autant plus difficile, qu'il n'y a pas à cet égard des idées bien déterminées. Il ne suffit pas de dire que l'école moyenne commerciale correspond à peu près aux Écoles Réales, aux Instituts techniques etc. Car ces noms peuvent définir l'âge de l'école, mais jamais, il me semble, son caractère.

Nous avons en Europe une foule d'écoles qui se nomment écoles supérieures de commerce et qui sont à peu près ce que sont chez nous les Instituts techniques. Il me semble qu'on pourrait définir l'école moyenne en déterminant les limites de l'école primaire et en fixant nettement les limites de l'école supérieure, mais il n'y a pas d'identité de vues sur ce point. Il suffit de jeter un coup d'œil sur la foule d'écoles qu'il y a en Europe. Nous voyons par exemple qu'à Paris on entre à l'École des hautes études commerciales après une année de cours préparatoire, et que les cours normaux se font en 2 ans. A Bari, nous avons un cours préparatoire de 2 années et les cours normaux se font en trois ans. À notre école l'on entre avec le certificat des écoles secondaires. On admet les élèves au cours préparatoire avec la licence du gymnase ou avec la licence technique, qui ne doit pas être confuse avec celle de l'Institut technique, car l'école technique est la préparation à l'Institut technique. Avec la licence technique on est admis au cours préparatoire, et ensuite on est inscrit à l'Ecole supérieure de commerce.

En résumé, si l'école a un but déterminé, elle peut spécialiser, mais si elle veut remplir la double fonction de cours préparatoire et d'école spéciale, alors la spécialisation ne peut se faire qu' aux dépens du temps, en augmentant les annés d' étude. On devrait ajouter en Italie une cinquième année aux quatre dont se compose le cours de la section de comptabilité, si on voulait compléter cet enseignement spécial, car il y' a encore des lacunes à remplir.

Il y a à Paris un Institut commercial qui peut être cité comme un modèle d' école professionnelle pour former des employés et des commis. Mais tout y est fait avec un but pratique, et l'Institut de Paris n' est pas considéré une école spéciale et elle n'est pas en effet une école préparatoire aux autres écoles commerciales.

Il faut donc tourner la question et trouver les limites et le caractère des écoles moyennes en voyant ce que peut être l' enseignement supérieur. Nous sommes tous d'accord sur la définition de l' école primaire. Si nous pouvions tomber aussi d' accord sur le caractère de l' école supérieure, on trouverait alors facilement la définition de l' école moyenne.

Or, quant à moi, sans méconnaître le caractère éminemment professionnel de l'école supérieure commerciale, sans vouloir absolument diminuer l' importance de l' étude des marchandises, ni du bureau, sans vouloir donner à cette étude une direction moins pratique, je crois que l' enseignement supérieur doit être porté au niveau de celui des universités. Ce n'est pas le définir, me dira-t-on mais, en attendant on en fixe l' étage et on vient ainsi à déterminer l' extension que peut prendre l' enseignement moyen, qu' il soit technique, industriel ou commercial.

Considéré de ce point de vue et il me semble que ce soit le seul convenable, le rôle de l'école commerciale s' élève et grandit. Il me semble qu' on peut le comparer à celui d' un guide qui, avec le flambeau de la lumière économique, accompagne l' homme sur le che-

min qu' il gravit pour accroître son bien-être. Il est évident, que le développement qu' ont pris les industries est tel, qu' aucune faculté universitaire ne peut nous offrir le moyen d' embrasser d' un coup d' œil synthétique le vaste tableau que nous offre l' activité humaine. Le chirurgien le plus habile, par exemple, n'a besoin que d'un hôpital pour appliquer les progrès de son art, l' ingénieur, d' un centre · industriel pour connaître les conquêtes qu' on a fait dans son domaine. Mais le négociant a besoin, pour ainsi dire, d'embrasser le monde d' un coup d' oeil synthétique ; la fonction de l' échange a des rapports intimes avec une foule de sciences. Le rôle des écoles commerciales est donc élevé et si l'on admettait que ce rôle n' est pas éxageré, le domaine de l' école secondaire serait déterminé par une conséquence bien naturelle. — (*Approvazioni*)

Romegialli A. Emilio (Roma). — Avendo l'onore di rappresentare il Municipio di Roma, nonchè l' Associazione Federativa Nazionale fra gli Insegnanti Tecnici, non vi parrà strano che mi occupi sopratutto delle questioni italiane riguardanti l' insegnamento commerciale.

La prima cosa che devo deplorare è il piccolo numero di scuole commerciali che abbiamo in Italia. Dalla memoria presentata dal dott. Lissauer, rilevo che il numero delle scuole commerciali in Germania è grandissimo : nientemeno che 478 di vario grado. E noi sapete quante ne contiamo ? A dir molto 20 di tutti i gradi. Secondo il Ministero di Agricoltura, Industria e Commercio ve ne sarebbero soltanto 14, ma tenendo conto anche di quelle non sussidiate, si arriva alla ventina. Troppo poco per una nazione di 31 milioni di abitanti, pochissimo per una nazione che comincia a svolgere fortemente le sue industrie e che ha bisogno di espandersi con un forte commercio di esportazione. Senonchè il numero delle Scuole commerciali italiane potrebbe accrescersi grandemente e *con pochissima spesa.* Abbiamo gli Istituti tecnici che, come giustamente hanno osservato gli oratori precedenti, sono vere

scuole secondarie commerciali e che sono divisi in sezioni, tra le quali vi è una sezione di Commercio e Ragioneria. Ma questa sezione sebbene fornisca ottimi elementi di giovani, non si può considerare una vera Scuola Commerciale, perchè vi manca l'insegnamento principale, cioè la Merceologia, o conoscenza delle merci. Nelle Sezioni di Commercio e Ragionieria degli Istituti tecnici s'insegnano la contabilità, la fisica, la chimica, la storia, la geografia, la storia naturale, le lingue, la tenuta dei registri, ma l'oggetto di queste registrazioni, di questi calcoli commerciali che non si può negare sia la merce, non si insegna a conoscere. Se questi giovani licenziati si collocano poi nelle banche fanno buona prova, ma se invece entrano nel commercio, la sezione commerciale, come osserva il prof. Luxardo, non li ha bene addestrati certamente. Avviene per essi il fatto deplorato dalla Camera di Commercio italiana di Buenos Aires, che gli agenti cioè che si mandano all'estero per iscopo di traffico non sono ben preparati, non conoscono i prodotti del suolo e sono insufficienti al loro mandato. Ora è questa lacuna che io deploro, e che si dovrebbe colmare.

L' insegnamento della merciologia esisteva negli Istituti tecnici quando essi erano diretti ai bisogni dell' economia nazionale, dell' agricoltura, e della industria ; ma col tempo questa mira si perdette di vista e subentrò quella della burocrazia, il funzionamento governativo delle Scuole. E si fecero Ragionieri per le Intendenze, per la Corte dei Conti, *ma non commercianti.*

Se noi introduciamo la merciologia nelle sezioni di Commercio e Ragioneria degli Istituti tecnici, aumentiamo per questo solo fatto il numero delle vere Scuole commerciali italiane da 20 a 71.

Ben dice il prof. Luxardo: perchè mai sono negli Istituti tecnici tante materie di insegnamento, mentre ne difetta la funzione commerciale vera? Siamo d'accordo su ciò ma secondo me non si tratta per trasformarli e migliorarli

di lasciare quelle materie e di aggiungerne un'altra: si tratta anche di sopprimere e modificare. Che serve ad un commerciante di conoscere le formole matematiche, la chimica, la fisica, la teoria di Avogadro? Sopprimiamo adunque i corsi di fisica e di chimica e facciamo un corso di merciologia.

Ma si potrebbe obbiettare: Sopprimendo fisica e chimica come si può insegnare la merciologia? Un senatore francese ha detto che non c'è ragione più forte, più formidabile di un fatto, ed il fatto l'abbiamo. Si può insegnare merceologia con qualunque grado di preparazione scientifica, basta adottare il metodo descrittivo. Infatti: il Municipio di Roma ha istituito due scuole commerciali, vedendo che appunto la funzione commerciale nell'Istituto tecnico mancava. Esso ha cercato di colmare la lacuna con la Scuola commerciale femminile diurna e la Scuola commerciale maschile serale, che corrisponderebbe alla scuola serale tedesca, ed ha veduto l'opportunità di introdurvi l'insegnamento della merceologia, che istituì subito. Questa materia si insegna nella Scuola Commerciale Femminile ad alunne che hanno 12 anni e con buon risultato, come hanno dichiarato gli stessi delegati del Ministero dell'Agricoltura e Commercio. Si tratta di conoscere le merci, ed io credo che anche senza avere studiato chimica, senza conoscere la fisica, si possa giungere a tale prezioso risultato; e ne ho la prova di fatto nella Scuola Femminile citata.

La merceologia per essere un insegnamento pratico, deve essere però basata non sul dire e sullo spiegare, ma sul campione; fare della chimica è inutile, parlare di formole non è serio, quando nell'atto pratico non si sa distinguere una merce dall'altra.

In questo modo la merciologia si insegna a Roma nelle suddette Scuole commerciali, e con efficacia pratica, come i più distinti funzionari del Dicastero di Agricoltura hanno affermato.

In quanto poi al vantaggio morale dell'insegna-

mento della merceologia, esso è ben grande. L'avv. Federici ha insistito giustamente sulla morale nell'insegnamento commerciale; ha deplorato giustamente le frodi e tante altre cose colpevoli che succedono nel commercio, dannosissime alla nostra esportazione. Ebbene, nell'insegnamento della merceologia, senza costituire una cattedra speciale, c'è modo di infondere tutto un insieme di sane idee morali; studiando i prodotti industriali, l'alunno imparerà come un semplice operaio possa divenire un Jacquart o un Binda, imparerà ad ammirare l'industria come prima fonte di ricchezza nazionale e conoscerà di quanti benefici gli industriali colmano gli operai; sentirà che cosa hanno fatto il senatore Rossi di Schio e altri industriali che non abbandonano mai i loro operai vecchi od infermi che siano. Questa è morale, la morale che la merciologia può infondere senza bisogno di un insegnamento speciale, e in questi tempi di acredine, di odio di classe, è bene si sappia che cosa fanno gli industriali per il bene pubblico e che i fumaiuoli dei loro opifici spandono attorno a sè la pace, l'armonia, il lavoro e l'assistenza in ogni più bella forma.

Concludendo faccio questi voti:

I. Che in tutte le scuole commerciali di qualunque genere vi sia l'insegnamento della merciologia.

II. Che nella sezione di Commercio e Ragioneria di tutti gli Istituti tecnici del Regno, sia introdotto un *beninteso e pratico* insegnamento di merciologia.

Questi sono i miei voti. Aggiungo che quando negli Istituti tecnici avessimo l'insegnamento della merciologia, noi forniremmo le Scuole Superiori di Commercio di giovani molto bene preparati, migliori dei giovani che attualmente gli Istituti tecnici possono fornire.

Questo sarà non lieve vantaggio e allora non accadrà più che nei concorsi a non disprezzabili borse di studio, si presentino soltanto due o tre candidati. (*approvazioni*)

Bouquet Luigi (Parigi). — Messieurs, Je n' oubliera pas que nous sommes déjà au deuxième jour du Coni grès et que nous continuons à développer des considérations générales sur la première question. Aussi, je tâcherai d'être le plus bref possible, en vous exposant ce que nous avons fait en France.

Mon collègue M. Bayet, vous a indiqué hier l'organisation de l' enseignement primaire supérieur et a montré les efforts faits par le Ministère de l'instruction publique pour donner à cet enseignement une orientation plus marquée vers le commerce et l'industrie.

Au Ministère du commerce, nous avons voulu diriger nettement les jeunes générations vers les professions industrielles et commerciales et dans ce but nous avons fondé, il y a six ans, des écoles pratiques, quelquesunes seulement commerciales, d'autres commerciales et industrielles, d'autres enfin seulement industrielles.

Je ne parlerai ici que des écoles pratiques commerciales.

Elles sont des écoles d'enseignement moyen ou secondaire. Nous n'avons pas cherché a organiser un enseignement commercial primaire, parce qu'à notre avis l'enseignement primaire doit être général. Nous prenons les élèves sortis de l'école primaire, et par conséquent vers l'âge de 13 ou 14 ans. Notre enseignement dure trois ans et il est destiné à former des employés utilisables dans le commerce dès leur sortie de l'école.

Ces écoles sont placées sous le régime du décret du 22 février 1893 qui, en exécution de l'article 69 de la loi de finances du 26 janvier 1892, réglemente le mode de création des écoles pratiques de commerce et d'industrie, les conditions de recrutement et d'avancement du personnel enseignant, le mode d'établissement des programmes, l'organisation de la surveillance et de l'inspection et toutes les question d'exécution relatives au fonctionnement de ces écoles.

Le programme-type des cours dans les écoles pratiques de commerce comprend les matières suivantes:

MATIÈRES	NOMBRE D'HEURES DE CLASSE PAR SEMAINE			
	en 1re ANNÉE	en 2e ANNÉE	en 3e ANNÉE	TOTAL
1.o ENSEIGNEMENT COMMERCIAL				
Commerce, comptabilité et tenue de livres	6	6	6	18
Langue étrangere	6	6	6	18
Arithmétique et algébre	3	3	3	9
Géographie	1 1/2	3	3	7 1/2
Écriture et calligraphie	3	1 1/2	1 1/2	6
Chimie et marchandises	1 1/2	3	3	7 1/2
Législation	—	—	3	3
Économie commerciale	—	—	1 1/2	1 1/2
TOTAUX	21	22 1/2	27	70 1/2
2.o ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL				
Langue française	4 1/2	3	3	10 1/2
Dessin	1 1/2	1 1/2	1 1/2	4 1/2
Histoire	1 1/2	1 1/2	—	3
Histoire naturelle et hygiène	—	1 1/2	—	1 1/2
Géométrie	—	1 1/2	1 1/2	3
Notions de physique	1 1/2	—	—	1 1/2
TOTAUX	9	9	6	24
ÉTUDES	9	9	9	27
TOTAUX GÉNÉRAUX	39	40 1/2	42	121 1/2

Ce programme-type, arrêté par le Ministère du commerce, n'est pas obligatoirement imposé. Il a été élaboré pour guider les Conseils de perfectionnement dans la préparation des programmes spéciaux des diverses écoles, conformément aux dispositions de l'article 28 du décret du 22 février 1893.

Chaque matière est enseignée en s'inspirant des principes suivants :

Pour le commerce et la comptabilité, le maître ne doit pas se contenter de définitions et de nomenclatures; il doit apporter et faire passer sous les yeux des élèves des types et des modèles de tous les imprimés employés dans le commerce et la banque: factures, notes de com-

mission à souche, lettres de voiture, reçus, billets à ordre, lettres de change, mandats, chèques, acceptations de traites, endossements, avals, etc. Toutes les semaines on doit faire une dictée de débit de marchandises, avec de nombreuses opérations, sans oublier celles qui se font par douzièmes.

On doit faire aux élèves, dès le début du cours et pendant les trois années, des applications pratiques de tenue de livres sur des registres tracés et réglés à cet effet, en commençant par des opérations simples et régulières et en poursuivant par des opérations plus compliquées. Le professeur doit s'attacher à montrer que les principes généraux de la comptabilité sont utiles et s'appliquent tout à la fois au commerce, à l'industrie, à la banque, aux opérations financières, à l'administration des deniers publics, à l'agriculture et aux dépenses de ménage.

Dès le second semestre de la deuxième année, on doit faire des exercices de correspondance commerciale en français d'abord, puis en langue étrangère. En troisième année, on doit donner l'enseignement et organiser les exercices de correspondance par comptoir.

Quelques écoles, et notamment celles de Nîmes, du Mans, de Béziers, de Grenoble et d'Agen ont organisé un bureau commercial composé d'un certain nombre de maisons de commerce fictives, qui font entre elles les opérations les plus variées.

Les élèves sont ainsi initiés aux fonctions de chef de maison, de comptable, de caissier, etc.

Les langues étrangères enseignées sont l'Anglais, et suivant les régions l'Allemand, l'Espagnol ou l'Italien.

Dans l'enseignement d'une langue étrangère, le maître ne doit pas perdre de vue qu'il doit conduire l'élève non seulement à la connaissance mais à la pratique courante de la langue étrangère, soit dans la conversation, soit dans la correspondance commerciale.

Il apporte dès le début un soin tout particulier à la prononciation et à l'accentuation fonique. Tous les efforts

doivent tendre à se passer le plus tôt possible du secours du français.

Les exercices de conversation sont multipliés en première année; les règles de grammaire ne doivent pas surcharger cet enseignement et le professeur les réduit au minimum, surtout au début.

La première année est consacrée à l'étude de la langue familiale.

En deuxième année on introduit dans la conversation et dans les exercices les termes relatifs à la ville et à la campagne, aux principaux métiers, à l'agriculture et à l'industrie. Ces exercices sont complétés par des lectures et des récitations sur les mêmes sujets.

Quand les élèves sont familiarisés avec les mots usuels, avec les phrases qu'on répète dans la vie de tous les jours, on leur fait faire une étude spéciale de la langue qu'ils auront à parler soit dans le commerce, soit dans l'industrie, langue qui emploie certaines tournures, certaines expressions techniques qu'il faut savoir pour bien traiter les affaires, surtout par correspondance; les journaux étrangers, les documents commerciaux étrangers sont lus en classe. De nombreux exercices de correspondance commerciale en langue étrangère terminent ces études. Enfin, quelques écoles ont organisé une correspondance internationale.

L'enseignement de l'arithmétique et de l'algèbre a un caractère essentiellement pratique et tous les efforts du professeur doivent tendre à faire acquérir à ses élèves la rapidité et la sûreté dans le calcul par un entraînement régulier et d'une certaine durée. On insiste donc sur le calcul rapide, le calcul mental et les méthodes abrégées.

Tous les sujets d'exercice sont, autant que possible, empruntés à la pratique des affaires.

Quant à la géographie, la première année est consacrée à la révision de la géographie physique et politique de toutes les parties du monde.

Dans les deux autres années, le professeur revient

seulement sur l'étude des climats et de la nature du sol, sur la population, les races et les religions.

Il étudie les productions naturelles des trois règnes: l'exploitation des mines, l'agriculture, l'élevage, puis enfin les produits manufacturés.

Il décrit les voies et moyens de communication, routes, fleuves, canaux, voies ferrées, lignes maritimes, postes, télégraphes; il indique les principaux lieux d'échange, foires et marchés.

Enfin, il étudie les statistiques et les documents officiels, afin de parler du commerce intérieur de chaque pays, principalement avec la France.

Pour ce qui se rapporte à l'étude de la chimie et des marchandises, la première année est consacrée à l'étude de la chimie. Les leçons ne portent que sur le côté pratique et usuel. La notation atomique est la seule employée.

La 2e et la 3e année sont consacrées à l'étude des marchandises.

Tous les produits indiqués dans le programme sont étudiés au point de vue de leur origine, de leurs caractères distinctifs, de leurs qualités ou de leurs défauts, de leurs variétés circulant dans le commerce.

Pour les principaux produits et pour ceux qui intéressent particulièrement le commerce de la région, le professeur fait connaître leur nature, leur constitution, les procédés d'extraction ou de fabrication, les principaux emplois, les causes d'altération, les modes de conservation, les falsifications et les moyens de les reconnaître, le commerce, les importations et les exportations, les emballages spéciaux, les usages commerciaux.

Chaque école est pourvue d'un laboratoire de chimie.

La législation est aussi enseignée en 3e année à raison de deux leçons de 1 h. 1[2 par semaine.

Les cours de législation usuelle, dont la durée n'excède pas le 1er trimestre, précède celui de législation commerciale.

Il comprend l'étude sommaire des personnes, des biens et de l'organisation judiciaire en France.

La législation commerciale proprement dite est complétée par des notions de droit maritime, de législation fiscale et douanière, de législation industrielle et de législation ouvrière.

Une leçon de 1 h. 1[2 par semaine est consacrée à l'étude de l'économie politique en 3e année.

Quant à l'écriture, les exercices d'application sont précédés d'un exposé des règles avec démonstration au tableau.

Le maître fait connaître par des exercices appropriés l'emploi des divers genres d'écritures usités, dans la tenue des livres de commerce.

En 2e et en 3e année, la classe d'écriture est souvent consacrée à la rédaction de documents commerciaux: factures, effets de commerce, etc.

Si je passe maintenant à l'enseignement général, je note que 4 h. 1[2 par semaine sont consacrées à l'enseignement de la langue française en première année, 3 heures par semaine dans les deux autres années.

L'enseignement du dessein n'a pas pour but dans les écoles pratiques de commerce de préparer des artistes ou des industriels, mais bien des commerçants entre les mains desquels le dessin sera un instrument de plus, destiné à multiplier leurs moyens d'action.

C'est tout d'abord par la figuration des objets usuels que commence cette étude, pour arriver ensuite à la représentation des marchandises de formes plus compliquées. Le futur commerçant doit être en état de séduire l'acheteur par des dessins à effets, voir même en couleur, mettant en valeur les marchandises à vendre. Enfin, le commis-voyageur doit pouvoir exécuter, avec la première plume venue, un croquis tracé à main levée sous les yeux de l'acheteur, pour faire comprendre à celui-ci la forme ou les avantages de l'article qu'il offre.

C'est pour répondre à ces divers besoins du com-

merçant que le dessin a trouvé place dans l'enseignement des écoles pratiques de commerce.

On consacre à l'histoire 1 h. 1|2 par semaine en 1re et en 2e année.

Dans son cours, la professeur insiste particulièrement sur les questions qui se rattachent à l'agriculture, à l'industrie, au commerce, à la marine et à la colonisation.

L'histoire naturelle et l'hygiène prennent 1 h. 1|2 par semaine en 2e année. Le professeur n'a à s'occuper que des quelques points indiqués dans le programme, et ses leçons ne portent que sur le côté usuel. Il doit éviter de faire un cours trop scientifique.

Il insiste surtout sur les prescriptions d'hygiène privée et sur les soins à donner en cas d'accidents.

1 h. 1|2 par semaine en 2e et en 3e année sont occupées par la géométrie. Ce cours comprend l'étude sommaire de la ligne droite, des angles, de la circonférence, des lignes proportionnelles, des surfaces des plans et de la surface et du volume des principaux solides.

Les exercices portant sur la mesure des aires des surfaces usuelles et des volumes, doivent être multipliés. La géométrie plane seule, donne lieu à des démonstrations.

Les notions de physique prennent 1 heure 1|2 par semaine en 1re année. Ce cours comporte l'étude de la pésanteur, de la chaleur, de la lumière et de l'électricité.

Il doit revêtir un caractère aussi pratique que possible, au même titre que le cours de chimie et marchandises.

L'enseignement dans les écoles pratiques de commerce est entièrement gratuit.

Les élèves se recrutent généralement parmi les anciens élèves des écoles primaires élémentaires. Ils ne peuvent être admis avant l'âge de 12 ans accomplis. Les candidats âgés de moins de 13 ans doivent, pour se faire inscrire, produire le certificat d'études primaires.

Les candidats âgés de plus de 13 ans et non pourvus du certificat d'études primaires doivent justifier de l'accomplissement de l'obligation scolaire et subir un examen d'entrée analogue à celui du certificat d'études primaires et dont les conditions sont fixées par un arrêté ministériel.

L'État entretient des bourses dans les écoles pratiques de commerce. Ces bourses sont attribuées par le Ministre, à la suite d'un concours, dans les conditions déterminées par arrêté ministériel.

Elles se divisent en deux catégories:

1° bourses d'internat;
2° bourses d'entretien.

Les bourses d'internat sont attribuées à des élèves placés à demeure dans les écoles pourvues d'un internat ou dans des familles autres que la leur et agréées par le directeur de l'école.

Les bourses d'entretien sont accordées à des élèves restant dans leur propre famille.

La durée des études dans les écoles pratiques de commerce est de trois ans. A la fin de la 3e année les élèves subissent un examen à la suite duquel le certificat d'études pratiques commerciales est délivré à ceux d'entre eux qui ont satisfait aux épreuves.

L'examen a lieu au siège de chaque école Les élèves qui n'ont pas été jugés digne de ce diplôme, ont la faculté de redoubler leur 3e année d'études.

Quelques écoles, ont fondé un cours préparatoire. Ce cours est destiné à recevoir les enfants qui ne sont pas encore aptes à suivre les cours normaux de l'école, en raison de l'insuffisance de leur instruction générale.

Dans les écoles pratiques de commerce, le personnel administratif et enseignant comporte: un directeur et des professeurs; il peut comprendre en outre: des maîtres-adjoints, pour l'enseignement général, et des maîtres auxiliaires pour certains enseignements spéciaux

Les directeurs sont généralement recrutés parmi

les anciens professeurs; ils doivent être âgés de 25 ans au moins et justifier:

soit du certificat d'aptitude à la direction des écoles pratiques de commerce, délivré dans les conditions prévues par l'arrêté du 20 avril 1894;

soit du diplôme d'une école technique, reconnu équivalent par le Ministre du commerce, de l'industrie, des postes et des télégraphes, après avis du Conseil supérieur de l'enseignement technique et accompagné du brevet supérieur de l'enseignement primaire, ou d'un diplôme de bachelier.

Nul ne peut être nommé professeur dans une école pratique de commerce, s'il n'est pourvu du certificat d'aptitude au professorat, délivré dans les conditions prévues par l'arrêté du 8 mars 1895.

. Les maîtres-adjoints doivent être pourvus du brevet supérieur de l'enseignement primaire. Ils sont plus particulièrement chargés de l'enseignement général.

Les directeurs, professeurs, maitres auxiliaires et adjoints, sont nommés ou délégués par le Ministre du Commerce, de l'Industrie, des Postes et des Télégraphes.

En ce qui concerne les directeurs, le Maire ou le Préfet, suivant le cas, est appelé à présenter une liste de trois candidats réunissant les conditions exigées, sur laquelle le Conseil de perfectionnement donne son avis.

En dehors des suppléments qui peuvent être accordés à titre facultatif par les départements et par les communes, les traitements sont fixés conformément au tableau suivant :

NATURE DES FONCTIONS	4.ème classe	3.ème classe	2.ème classe	1.ère classe
Directeurs	»	2.500	3.200	4 000
Professeurs	1.500	2.000	2.500	3.000
Maîtres adjoints. . . .	1.200	1.600	2.000	2.400

Ces fonctionnaires reçoivent, en outre, du département ou de la commune, une indemnité de résidence fixée d'aprés le chiffre de la population agglomérée.

Ils ont droit au logement ou à l' indemnité réprésentative, à la charge du département ou de la commune.

Les maitres auxiliaires reçoivent de l' Etat une allocation calculée en raison du nombre d' heures d' enseignement et dont le taux est fixé, pour chaque maître, par l' arrêté ministeriel qui le nomme.

L'avancement des directeurs, professeurs et maîtres adjoints a lieu exclusivement au choix.

La promotion à une classe supérieure ne peut avoir lieu qu'après cinq ans au moins d'exercice dans la classe immédiatement inférieure.

Une section normale annexée à l' École des Hautes Etudes Commerciales à Paris, assure le recrutement des professeurs des écoles pratiques de commerce.

Cette section se recrute au concours et la durée des études est de deux ans.

Pour être admis à concourir, les candidats doivent être pourvus du brevet supérieur de l' enseignement primaire ou d' un titre reconnu équivalent. Il en résulte que les candidats à la section normale sont généralement d' anciens élèves d' ecole normale primaire.

Au sortir de la section normale, les élèves professeurs subissent les épreuves du concours pour l' obtention du certificat d' aptitude au professorat commercial dans les écoles pratiques de commerce.

Un certain nombre de bourses d' études à l'étranger, sont mises à la disposition des élèves-professeurs ayant subi avec succès les épreuves du concours et qui se destinent spécialement à l' enseignement des langues étrangères.

La durée du séjour à l' étranger ne peut excéder un an. Les boursiers sont tenus d' adresser tous les quinze jours, au Ministère du Commerce, un rapport en langue étrangère.

Les maitres adjoints sont généralement choisis parmi

les candidats reconnus admissibles au concours d'entrée à la section normale et qui n'ont pu entrer faute de place.

Il est institué auprès de chaque école pratique de commerce un Conseil de perfectionnement, qui se compose, suivant que l'établissement est départemental ou communal :

Du préfet ou du maire, président,

De l'inspecteur de l'enseignement commercial,

De quatre membres nommés, suivant le cas, par le conseil général ou le conseil municipal pour la durée de son mandat et dont deux au moins doivent exercer ou avoir exercé une profession commerciale,

D'un membre nommé par le Ministre du Commerce, de l'Industrie, des Postes et des Télégraphes.

Le directeur assiste, avec voix consultative, à toutes les séances du Conseil de perfectionnement.

Le Conseil de perfectionnement est chargé :

1° de donner son avis sur l'état annuel de prévision des dépenses à la charge du département ou de la commune, préparé par le directeur,

2° de visiter l'école une fois par mois, pour s'assurer de la bonne tenue matérielle de l'établissement,

3° d'assister aux examens de passage,

4° de délibérer, à la fin de l'année scolaire, sur le rapport annuel du directeur relatif à la situation de l'établissement et d'adresser sa délibération motivée au Ministre, par l'entremise du Préfet.

Une expédition de ce rapport est adressée au maire, si l'école est municipale.

5° de s'occuper du placement des élèves et notamment des élèves boursiers à leur sortie de l'école,

6° de donner son avis sur les questions qui lui sont spécialement soumises, soit par le Ministre, soit par le préfet, si l'établissement est départemental, soit par le maire, si l'établissement est communal.

Il n'existe actuellement qu'une école pratique de commerce, celle de Boulogne s|Mer.

Les autres écoles au nombre de 9, sont dites écoles

pratiques de commerce et d'industrie, car elles comprennent deux sections bien distinctes, la section commerciale et la section industrielle.

Chacune de ces sections commerciales est absolument indépendante de la section industrielle, quoique placée sous l'autorité du même directeur.

L'enseignement qu'elles distribuent est d'ailleurs conforme au programme-type et elles forment en réalité de véritables écoles commerciales.

Voici la liste des écoles pratiques de commerce et d'industrie avec l'effectif des sections commerciales à la rentrée d'octobre 1898 :

	Effectif de la section commerciale
Ecole pratique de commerce et d'industrie d'Agen	64 éléves
Ecole pratique de commerce et d'industrie de Béziers	70 »
Ecole pratique de commerce de Boulogne.	100 »
Ecole pratique de commerce et d'industrie de Fourmies	50 »
Ecole pratique de commerce et d'industrie de Grenoble	66 »
Ecole pratique de commerce et d'industrie de Limoges	110 »
Ecole pratique de commerce et d'industrie du Mans	36 »
Ecole pratique de commerce et d'industrie de Nîmes	85 »
Ecole pratique de commerce et d'industrie de Reims	35 »
Ecole pratique de commerce et d'industrie de Romans	30 »

Les traitements du personnel des écoles pratiques sont à la charge de l'Etat, les communes ayant à pourvoir aux dépenses d'entretien; les écoles pratiques de commerce et d'industrie coûtent actuellement à l'Etat 143.000 francs.

Les communes ou les départements qui on fait connaître leur intention de fonder un école pratique, ont à leur charge l'acquisition de l'immeuble et toutes les dépenses d'installation.

Toutefois, le Ministre du Commerce peut allouer aux départements et aux communes des subventions destinées à concourir aux frais de construction et d'installation sans que ces subventions puissent, en aucun cas, dépasser le quart de la dépense totale.

Un crédit est inscrit à cet effet au budget du Ministère du Commerce, en vue de venir en aide aux communes qui demandent la création d'une école pratique de commerce.

Un certain nombre de municipalités, en effet, et notamment celles de Lyon, de Marseille, de Toulouse, de Narbonne, de Cette, de Perpignan, reconnaissant les sérvices qu'est appelé a rendre l'enseignement commercial, ont fait connaître leur intention de créer des écoles pratiques de commerce. Le nombre de ces établissements tend donc à s'accroître, car l'enseignement qu'ils distribuent répond à un besoin réel.

L'enseignement des écoles pratiques de commerce a des rapports assez étroits avec l'enseignement primaire général.

Cet enseignement continue d'ailleurs à être donné à l'école pratique de commerce, parallèlement à l'enseignement technique commercial.

Par contre, les écoles pratiques de commerce n'ont aucun rapport avec l'enseignement commercial supérieur. Sans doute, quelques-unes des matières qui figurent au programme des écoles pratiques et notamment celles qui constituent la partie technique de l'enseignement, se retrouvent dans le programme des écoles supérieures de commerce.

Mais les écoles pratiques de commerce ne sont point des écoles préparatoires à l'enseignement commercial supérieur. Il suffit de comparer le programme du concours d'entrée dans les écoles superieures de commerce

avec le plan d'études des écoles pratiques, pour constater que ces derniers établissements n' ont pas en vue la préparation de leurs élèves à l' enseignement commercial supérieur.

Toutefois, quelques sujets d' élite des écoles pratiques ont affronté l' examen d' entrée dans les écoles supérieures de commerce et ont été parfois admis avec succès.

Mais ces cas isolés ne sont que des exceptions et le but des écoles pratiques de commerce est tout différent: elles donnent à leurs élèves une instruction technique commerciale qui se suffit à elle-même et n' appelle pas un complément d'études elles tendent à former des jeunes gens capables d' entrer directement dans le commerce et d' y rendre des services.

Comme conclusion à cet exposé je propose de voter :

1° que l' enseignement commercial ne doit commencer qu'après l' enseignement primaire élémentaire, qui reste général ;

2° que l'enseignement commercial secondaire ne doit pas être une preparation à une école supérieure, mais former des jeunes gens immédiatement utilisables dans les affaires. (*Applausi generali e prolungati*)

Benedetti Domenico. (Mantova) — Onorevoli signori, Mi sia concessa la parola per pochi istanti, per esprimere qualche mio desiderio sull' ordinamento dell' istruzione commerciale nei nostri Istituti Tecnici.

Per le idee che intendo di svolgere, il mio compito si presenta semplicissimo e perciò sarò breve, tanto più che in una delle questioni sulle quali desideravo richiamare l' attenzione di questa onorevole Assemblea, mi ha preceduto e prevenuto il Prof. Romigialli dell'Istituto Tecnico di Roma. Egli vi ha già dimostrato la necessità che nelle sezioni di Commercio-Ragioneria degli Istituti Tecnici venga introdotto l' insegnamento della Merceologia, inquantochè la conoscenza delle merci è indispensabile per quei giovani licenziati dalle dette scuole, i quali si dedicheranno poi ai traffici, sia nell' interno dello Stato, sia all' estero. Su questo punto io mi

associo interamente alle considerazioni svolte da quell'egregio insegnante.

Le sezioni di Commercio e Ragioneria dei nostri Istituti Tecnici hanno prima di tutto fine a sè, perchè si propongono di preparare i Ragionieri impiegati per gli uffici pubblici e privati e i Ragionieri liberi professionisti; ma servono poi anche di preparazione per quegli alunni che amano di proseguire gli studi commerciali nelle nostre Scuole Superiori di Commercio. Orbene, io non credo che l'attuale ordinamento delle dette sezioni commerciali sia così difettoso come da molti si ritiene, e non credo per conseguenza del tutto giustificate le doglianze della Camera di Commercio di Buenos Aires, la quale, nella memoria presentata al Congresso, deplora la insufficienza della maggior parte dei giovani allievi dei nostri Istituti e Scuole Superiori di Commercio, che giungono all'estero con una deficiente preparazione commerciale e con cognizioni vaghe ed inesatte dei costumi e della lingua del paese in cui si recano.

Il pretendere che i giovani licenziati dalle nostre Scuole siano in grado, non appena entrati nella vita pratica del Commercio, di dimostrarsi esperti in ogni ordine di affari mercantili, è, a mio avviso, una esigenza eccessiva. La scuola dà ai giovani una conveniente preparazione e quel grado sufficiente di soda istruzione pratica che permetta loro, dopo un tirocinio per quanto è possibile breve, di coprire meritamente un qualche buon posto nell'una o nell'altra azienda commerciale.

Comunque, riconosco io pure che, alla stessa guisa per cui si invoca da tutti un indirizzo nuovo per gli studi commerciali in genere, si debba anche richiedere qualche ritocco all'attuale ordinamento delle sezioni di commercio e ragioneria degli Istituti Tecnici, e credo che per quanto eventualmente discordi nei mezzi, ci troveremo tutti d'accordo nell'ammettere la opportunità di una qualche riforma. Ritengo specialmente necessario di tenere l'insegnamento generale scientifico entro più modesti confini, di semplificare i programmi, rafforzando

di preferenza lo studio delle discipline professionali e delle lingue straniere, sostituendo alla chimica generale l' insegnamento più utile della Merceologia che, meglio di quella, può riuscire di efficacia pratica ai giovani che studiano commercio, e introducendo infine quale materia obbligatoria il banco modello.

Sebbene nel quesito primo che ora si discute, si parli soltanto dell' ordinamento generale dell' istruzione commerciale media secondaria, pur tuttavia non credo di esorbitare dai limiti in esso quesito tracciati se, per stabilire un principio di massima, accenno di volo a questo speciale insegnamento, che tanta importanza acquista nel campo dell' istruzione commerciale. — Deve questo ramo delle discipline commerciali essere dato esclusivamente nelle Scuole speciali di Commercio di grado superiore e medio, oppure è egli opportuno di estenderlo altresì alle sezioni di Commercio degli Istituti Tecnici? Io non esito, o signori, a dare una risposta affermativa, e in questa mia opinione ho altri, pochi o molti non importa, che mi fanno compagnia. Non si tratta ora di vedere quale abbia ad essere il modo migliore per organizzare nei nostri Istituti l' insegnamento della pratica commerciale; quando verrà in discussione il quesito terzo riservato esclusivamente a questo argomento, ne riparleremo. Per ora mi basta constatare un fatto che mi incoraggia a perseverare nella mia idea, il fatto cioè, che in alcuni dei nostri Istituti Tecnici si insegna il Banco-Modello, e pare anche con frutto. La elaborata memoria presentata al Congresso dal mio egregio collega Prof. Carlo Ghidiglia dell'Istituto Tecnico di Foggia, è una prova evidente, non soltanto dell'utilità di questo ramo di insegnamento, ma pur anche della possibilità pratica di sua attuazione.

Gli esercizi pratici che noi professori di Ragioneria facciamo svolgere ai nostri alunni sui molteplici e svariati tipi di aziende commerciali, sono utilissimi per addestrare i giovani nel meccanismo generale della Contabilità, ma non sufficienti per le cognizioni che si

richiedono dai giovani i quali vogliono darsi alla vita reale del commercio. Ciò che importa per essi è che apprendano bene l' organismo pratico delle aziende commerciali, il modo come in esse si svolgono le diverse funzioni, la maniera di trattare gli affari, di compilare i titoli e i documenti di commercio, il tutto, s' intende, in proporzioni più modeste in confronto della estensione che a tale insegnamento viene data nelle Scuole Superiori di Commercio, ed in relazione del tempo disponibile.

Che se questa onorevole assemblea reputerà degne di esame le poche ma concrete proposizioni che ho avuto oggi l' onore di esporle, io credo che potremo dire di aver fatto un passo avanti nella importante questione, e quando il Governo accogliesse tali voti, i nostri Istituti Tecnici risponderebbero meglio alle mutate esigenze dei tempi presenti, terrebbero luogo degnamente delle mancanti scuole speciali di Commercio e raggiungerebbero più efficacemente il fine per cui furono creati. (*Approvazioni*)

Fesch Milosch (Vienna). — Signori, Credo meriterò la lode del Signor Presidente, perchè sarò brevissimo e avrò terminato prima che sia trascorso il quarto d' ora generosamente concessomi.

Da diverse parti abbiamo inteso la lagnanza, che il servizio militare obbligatorio e principalmente l' istituzione del volontariato d'un anno, non sono rimasti senza influenza sullo sviluppo e sull' organizzazione delle scuole commerciali.

I vantaggi del volontariato d' un anno in quasi tutti gli stati dove esiste quest'istituzione, sono accordati alle scuole medie destinate alla coltura generale, mentre le scuole speciali, e fra queste le scuole commerciali, ne godono soltanto parzialmente e sotto la condizione che nel loro piano di insegnamento venga concesso alle discipline generali una importanza tale e un tal numero di ore settimanali, che l' insegnamento speciale non può che soffrirne. D' altra parte però è naturale, che la mancanza di questi vantaggi recherebbe danno alla fre-

quentazione delle scuole commerciali, visto che molti giovani, quantunque destinati alla carriera commerciale, preferirebbero in tal caso assolvere i loro studi in un'altra scuola, che procuri loro questo diritto del volontariato. Mi permetto perciò fare la proposta seguente, la quale non entra in dettagli, vista la differenza delle relative istituzioni nei singoli stati:

Il Congresso internazionale, nell' interesse dello sviluppo delle scuole Commerciali, esprime il desiderio che agli scolari degli Istituti Commerciali si concedano le maggiori possibili facilitazioni, riguardo alla prestazione del servizio militare. *(Approvazioni)*

Siegfried Giacomo (Parigi). — Messieurs, Nous arrivons au bout de la discussion de la première question. Il me semble utile de résumer en quelques mots le travail fait jusqu' à présent et les décisions des Congrès précédents.

L' enseignement commercial se divise, comme la plupart des autres enseignements en trois sections: enseignement primaire, enseignement secondaire ou moyen et enseignement supérieur. Ces différentes sections n' ont pas le même nom dans les différents pays. Il y a donc une certaine difficulté à s' entendre à ce sujet. Je crois pourtant que l' on peut caractériser ces différents enseignements de deux manières; par l' âge des élèves et par le but qu' ils se proposent.

L' enseignement supérieur s' adresse surtout aux élèves ayant un minimum de 17 ans et les conduit jusqu' à l' âge de 20 ans. Il a pour but de former des chefs de maisons et des employés supérieurs pour venir en aide à leurs chefs et devenir eux mêmes chefs ou patrons.

L' enseignement primaire conduit l' enfant jusqu' à l' âge de 13 ou 14 ans. Les Congrès de Londres et d' Anvers et les orateurs d' ajourd'hui, ont été unanimes à déclarer que cet enseignement ne doit pas être spécialisé, et qu' il ne doit pas y avoir d'enseignement commercial primaire.

Je reviens à l' enseignement supérieur. Les Congrès précédents et surtout ceux de Bordeaux, ont démontré que l' enseignement supérieur commercial était très bien organisé en trois pays: Belgique, France et Italie; et je suis heureux de saisir cette occasion pour complimenter la ville de Venise sur son admirable école commerciale, que nous avons toujours considerée avec le plus vif intérêt.

Pour les écoles supérieures de commerce les autres nations trouveront toujours de très beaux modèles dans ces pays.

Il reste maintenant l'enseignement intermédiaire, qui est celui dont nous nous sommes occupés particulièrement ici. Cet enseignement secondaire ou moyen, prend les élèves de l' âge de 14 ans et les conduit jusqu 'à l' âge de 17 ans. Son but est de former des employés, de simples employés, qui naturellement, comme tous les autres peuvent arriver plus loin avec le temps, mais qui sont destinés, en majorité, à rester des simples employés. Cet enseignement secondaire ou moyen, ne doit pas servir de préparation pour l' enseignement supérieur; cela a été très-bien établi dans la discussion d'aujourd'hui.

Cet enseignement est très-bien organisé en Allemagne et surtout en Saxe. Celui qui voudrait établir des écoles de ce genre, en trouverait le meilleur exemple dans le royaume de Saxe.

Nous sommes donc arrivés à un bon résultat dans ce Congrès, car nous savons ce que nous devons faire et où nous pouvons trouver des modèles à suivre pour la fondation d' écoles de commerce. Et c' est cela que jé voulais établir aujourd' hui. (*Approvazioni*).

Presidente. — Il prof. Roncali che era inscritto per parlare su questo tema, rinuncia alla parola e presenta la seguente proposta:

« Il sottoscritto tenuto conto delle opinioni espresse dai colleghi congressisti, restringendo l' argomento del primo tema alle condizioni attuali dell' insegnamento tecnico commerciale in Italia;

fa voti perchè la sezione di commercio e ragioneria negli Istituti Tecnici sia riorganizzata per modo, da costituire una vera scuola secondaria commerciale, cessando di essere una scuola di pura coltura generale;

fa voti ancora che, compiuta la desiderata riforma, tutta l' istruzione commerciale sia resa dipendente da un solo dicastero ».

De Montel Enrico (Bari). — Ho chiesta la parola per una spiegazione sull' ordine del giorno del prof. Roncali. In esso non è detto se, riformando la sezione di Contabilità, questa debba divenire una sezione speciale o adempiere nello stesso tempo all'ufficio di scuola preparatoria all' insegnamento superiore. Ora, mi pare di aver capito sia opinione generale che la scuola commerciale secondaria debba avere un fine proprio, non debba essere un gradino per le scuole superiori, mentre dall' ordine del giorno del prof. Roncali si potrebbe credere che la si voglia forse far servire a questo doppio ufficio.

Sulla azione dell' Istituto Tecnico così riformato, non intendo di pronunziarmi; solamente vorrei sapere se compiuta tale riforma della sezione commercio-ragioneria, essa sarà una scuola preparatoria e nello stesso tempo una scuola speciale, o adempirà uno solo di questi uffici.

Pertile Gino (Padova). — Signori, Io non avevo pensato di parlare non credendomi competente. Ma poichè si tratta qui di studiare il modo migliore di educare la gioventù che vuol darsi al commercio, mi pare che dopo che hanno parlato tanti professori, non sia male che venga espressa anche la opinione, per quanto poco autorevole, di uno che rappresenta appunto coloro che hanno bisogno di questi giovani dopo che hanno studiato, coloro presso i quali questi giovani devono continuare nel momento più importante la loro istruzione, la istruzione pratica. E siccome io ho studiato prima in una Scuola di Commercio Estera, siccome sono stato poi in vari paesi, in differenti uffici, e finalmente come capo di una casa Italiana all' Estero vi ho, e posso osser-

vare impiegati di differenti nazionalità e che provengono da differenti scuole, mi sembra che questo mio parere possa aver pure qualche valore.

Vi dirò adunque che mi sembra che il metodo migliore per questa educazione sia quello che, come ha spiegato chiaramente il prof. Adler, si adotta nella Scuola secondaria di Lipsia e che si avvicina molto a quello del quale ha parlato per la Francia il signor Bouquet.

Il signor Adler ci ha detto che i commercianti Tedeschi, gente tanto pratica come si sa, prendono molto volentieri i suoi discepoli e, tante sono le domande, che sei mesi prima della fine degli studi tutti i suoi studenti hanno già assicurato un posto. Mi pare che miglior prova di questa per la bontà della scuola in rapporto alle esigenze del commerciante non si potrebbe avere.

Mi pare che in Italia si voglia troppo specializzare e insegnar troppe cose. Bisogna non dimenticare, che non è possibile far sortire da una Scuola di Commercio un commerciante fatto, come dalla Università sorte il medico o l' ingegnere, che possono subito tagliare una gamba o fabbricare una casa. Col miglior certificato di una scuola, nessuno oserà presentarsi in borsa e pretendere che lo si creda un abile commerciante.

Io dico per esperienza, che nel commercio la scuola senza la pratica non farà mai niente di buono e siccome per far bene la pratica bisogna incominciarla da giovani, credo che la scuola, per chi vuol darsi al Commercio, debba finire ai 17 o 18 anni.

Credo che specializzare, voglia dire far perdere ai giovani troppo tempo prezioso, e specialmente nella scuola di Merceologia, della quale si è quì tanto parlato, mi pare che voler insegnar troppo sia tutto tempo sprecato. Sono tanti e tanto svariati gli articoli, che volerli insegnare a scuola, mentre spesse volte la vita di un uomo basta appena a imparare a conoscerne discretamente uno solo, è veramente una assurdità.

Bisogna notare che un giovane non può mica, finita la scuola, scegliersi il posto nella casa che tratta gli articoli che può aver studiato lui. Dovrà il più delle volte accontentarsi di poter entrare come praticante nella prima buona casa che troverà; e che gli gioverebbe allora aver imparato a conoscer bene il pepe, se la sua casa non lavorerà che in caffè?

Io sono quindi per la Scuola secondaria come quella di Lipsia, dove si prendono i giovani provenienti da qualunque scuola primaria, purchè sappian scrivere grammaticalmente la loro lingua. Si accettano a 14 anni e si tengono solo 3 anni. Non si perde più tempo per insegnar loro letteratura, ma solo un po' di corrispondenza commerciale e si insegnano invece, nel modo più pratico, le lingue straniere, la cui conoscenza è oggidì la cosa più utile per chi vuol far carriera nel commercio. Pel resto basta una buona istruzione generale.

Per la computisteria per esempio io so, che quando un giovane sa distinguere chiaramente il dare dall' avere (cosa meno facile del resto di quello che si crede) se ne può fare in qualunque casa, in pochi giorni, un buon tenitore di libri, mentre anche quelli che hanno studiato tanta computisteria per tanti anni nelle nostre scuole superiori, hanno bisogno dello stesso ajuto e poco di più dei primi sanno fare. (*approvazioni*)

Strauss Luigi (Anversa). — Messieurs, Hier on a généralisé, aujourd'hui on a spécialisé. Monsieur le professeur de Bari n'est pas du même avis sur l'enseignement commercial que Monsieur le délégué de la France. Pourtant ils admettent tous les deux l'enseignement secondaire, et ils ne veulent pas d'enseignement primaire spécialisé. Sur cette question le Congrès d'Anvers n'a pris aucune délibération. Ici même on n'a pas exprimé des vœux, et du reste, il ne pourrait y avoir de décision.

L'enseignement primaire doit être pratique, et doit servir à quelque chose. Tout le monde a besoin dans

la vie de connaître quelque chose sur le commerce ; pas tout le monde n'a besoin de connaître le latin et le grec. Par conséquent il faudrait mettre nettement la question de l'enseignement primaire.

Siegfried Giacomo. (Parigi). — Les congrès de Londres et d'Anvers ont déclaré que l'enseignement primaire ne doit pas être commercial.

Rombaut Eugenio. (Bruxelles). — Messieurs, Pourquoi y a-t-il des Congrès ? À mon avis c'est pour que chacun y apporte le concours de son expérience et fasse connaître les résultats que les programmes adoptés ont donné. La première question posée était ainsi libellée : faites connaître les rapports qui existent entre l'enseignement primaire et l'enseignement secondaire et supérieur. Je constate, d'après les diverses communications qui viennent d'être faites, que nous sommes parfaitement d'accord pour dire que l'enseignement commercial moyen ne doit avoir aucun rapport avec l'énseignement supérieur. Et en effet, étant donné que l'enseignement primaire général ne tient les élèves que jusqu'à 12 ans, celui-ci ne saurait leur donner les notions scientifiques commerciales nécessaires ; les temps ferait absolument défaut. D'un autre côté, si les rapports de l'enseignement secondaire ou moyen avec l'enseignements primaire sont nuls, il en sera de même pour l'enseignement supérieur, car les études qu'on fait dans cet enseignement secondaire ne sont pas suffisantes pour pouvoir aborder l'enseignement supérieur. C'est la conclusion à laquelle on était arrivé à Anvers au dernier Congrès.

Du reste, est-il nécessaire d'organiser un enseignement commercial partout ? A mon avis, il faut approprier l'enseignement suivant les besoins locaux ; c'est ainsi qu'il serait absurde de faire des études en vue de former des commerçants dans un pays où l'enseignement agricole devrait avoir la prédominance. (*Applausi*)

Votre assentiment me prouve que nous pouvons considérer la discussion comme terminée.

Dans tous les Congrès, à Paris, à Bordeaux, nous avons émis des voeux afin que les Gouvernements, les Chambres de Commerce, pussent y trouver des éléments pour améliorer chez eux l'enseignemeut commercial ou technique. En Belgique notamment, nous y avons eu recours très-fréquemment. J'espère donc, qu'ici aussi nous pourrons émettre des voeux.

Un mot encore, Messieurs. Dans nos discussions, j'ai regretté qu'on n'ait pas été plus galant pour les dames; elles ont été complètement oubliées au point de vue de l'enseignement qu'il conviendrait d'organiser en leur faveur.

Dans notre pays (Belgique), nous avons organisé l'enseignement commercial pour les femmes et je suis heureux de pouvoir vous apprendre que nous avons obtenu un succès étonnant. Cet enseignement comprend 3 années d'études. Six mois avant de finir ces 3 années nous divisons l'enseignement en deux parties. Le matin on donne l'enseignement général; l'après-midi, les élèves vont dans une maison de commerce où elles reçoivent les notions vraiment pratiques qui leur sont nécessaires. Lorsque les élèves arrivent à l'examen, on s'aperçoit de suite qu'elles ont tiré grand profit de ce stage; aussi répondent-elles généralment avec beaucoup de facilité.

Les jeunes filles demandent comme une grâce spéciale d'être envoyées dans ces maisons de commerce, ce qui, du reste, n'est pas toujours facile à obtenir.

Je voudrais donc voir traiter dans un prochain Congrès cette question qui me paraît très-importante. (*Approvazioni generali e prolungate*)

Strauss Luigi (Anversa). — Messieurs, Je regrette que l'on vienne ici contester ce qui est écrit dans le règlement. Nous avons reçu des renseignement très-utiles sur l'enseignement commercial des différents pays. Mais comme conclusion nous devons nous tenir au règlement, et je demande qu'il soit respecté. Or je vois que l'on vient de proposer des résolutions et qu'on se

dispose à les voter, ce qui n'est pas permis par le règlement. Nous ne pouvons pas voter comme on n'a pas voté dans les Congrès précédents, et par conséquent nous ne pouvons pas prendre des décisions.

Presidente. — Nous sommes tous d'accord de respecter le règlement ; il s'agit maintenant de l'interpréter. Le règlement defend en effet de prendre des déliberations. Le question à résoudre est s'il nous defend aussi de faire des vœux.

Gaudenzi Augusto (Roma). - Je pense que M. Strauss qui s'oppose à ce que nous fassions des vœux, donne une importance trop grande à la parole *voeu*. Un vœu n'est que la synthèse des désirs qu'on a déjà formulés, il n'est donc que la répétition en peu de mots de ce que M. M. les orateurs ont exposé dans leurs discours. Quant au règlement, M. Strauss sait très-bien qu'en faisant adhésion au Congrès, nous nous sommes étonnés qu'on ne put y prendre des décisions.

Nous avons demandé des explications qui nous ont satisfait. Mais si M. le Président nous avait dit qu'on ne pouvait pas même émettre des vœux, beaucoup de nous ne seraient certainement pas venus au Congrès.

Siegfried Giacomo (Parigi). — Dans une séance préparatoire du Congrès, à laquelle M. Strauss n'assistait pas, nous avons examiné l'article 7 du règlement et nous sommes arrivés à la conclusion que le Congrès ne prendrait pas des résolutions obbligatoires, mais qu'il serait facultisé à émettre des vœux. M. Strauss se trompe en disant qu'aucun Congrès précédent n'a émis des vœux. Tous en ont émis. Ce sont des vœux qui n'engagent personne, et qui veut les applique. Toutefois, les vœux émis furent appliqués. A Bordeaux il n'y eut pas un seul vœu qui n'ait pas été appliqué. Je crois donc que les vœux d'un Congrès sont utiles et je demande qu'on exprime ici des vœux qui disent clairement les opinions du Congrès.

Stegemann Riccardo (Brunswick). — Meine Herren! Ich schliesse mich im allgemeinen der Ansicht der ge-

ehrten Herren Vorredner an, dass die Beschlüsse auf einem grossen internationalen Congresse nicht irgendwie verbindlich sein können. Allein man braucht auch nicht zu jeder Materie einen Beschluss zu fassen. Ich bin der Ansicht und glaube auch im Sinne meiner Landsleute zu sprechen, dass die Puncte 2 und 5 sehr wohl eine Resolution ermöglichen, dass es aber für uns fast unmöglich ist, eine Resolution zu Punct 1 zu fassen, weil die Voraussetzungen in den verschiedenen Ländern zu verschieden sind. Der Unterschied zwischen den Schulsystemen der verschiedenen Länder, ist so gross, dass es an den nothwendigen einheitlichen Vergleichungspunkten fehlen würde. Wir sollten uns mit den Anregungen, die wir hier erhalten, begnügen, sie mit uns nach Hause nehmen und das kaufmännische Unterrichtswesen nach den besprochenen Puncten hin weiter ausbilden und ausgestalten. Ich möchte nun gleich hier bemerken, dass es mir für spätere internationale Congresse wünschenswert erscheint, *ein für alle Male ein grundlegendes Schema für jedes Land aufzustellen*, ich meine, wir sollten für den nächsten internationalen Congress ein *tableau comparativ* aufstellen, aus welchem man jeden Typus des kaufmännischen Unterrichtswesens genau erkennen und sich ein Bild von den Systemen machen kann, die in den verschiedenen Ländern bestehen, Diese Übersicht würde dann jedem Congressisten zugestellt werden, und wenn über Hochschulen, Fortbildungsschulen, u. s. w. gesprochen wird, dann kann ein jeder aus dieser Tabelle sofort ersehen, welchem Typus in seinem Lande die in Frage stehende Einrichtung ungefähr entspricht. Das ist eine notwendige Unterlage für alle künftigen internationalen Congresse. Dann brauchen wir uns nicht mehr mit den verschiedenen Auffassungen und Begriffen zu beschäftigen, und es entfällt die mühsame und zeitraubende Arbeit, erst die Begriffe selbst aufzuklären. Unter anderen Voraus setzungen aber, ist es meiner Ansicht nach, nicht möglich bindende Entschlüsse zu fassen, denn festzustellen, dass eine

Handelsschule überhaupt notwendig ist, dazu sind wir wohl nicht hier zusammengekommen. Ich schlage daher vor, dass wir uns mit der Kenntnissnahme der Berichte und Anträge zu Punct 1 begnügen und uns vorbehalten die Ansichten der anderen Länder zu-prüfen.

Ich für meinen Theil würde mich der Abstimmung zu Punct 1 enthalthen müssen und ich glaube, dass dies auch die Ansicht meiner Landsleute sein dürfte.

Saignat Leo (Bordeaux). — Messieurs, Moi aussi, je suis partisan des vœux. On a déjà dit que la plupart des vœux des Congrès précédents ont été mis en exécution. C' est une preuve manifeste que les vœux sont utiles, seulement il ne faut pas exagérer la portée de la parole voeu. Les Congrès ne peuvent prendre des décisions. Cela est résulté de la discussion. Les personnes réunies en Congrès dans telle ville sont de tel et tel avis. Il faut qu' on le sache, il faut que leurs vœux soient exprimés, afin que l'on puisse les connaître et les mettre en exécution dans les différents pays. Et puisque dans tous les pays on ne peut les mettre en exécution de la même manière, il faut avoir soin de faire seulement des vœux généraux, répondants au programme international du Congrès. Mais les vœux sont utiles. Sans eux, il faudrait lire l'avis de tous ceux qui ont parlé, et ce ne serait pas assez, car on ne saurait pas l' avis de ceux qui n' ont pas parlé, mais qui auraient pu voter. L' opinion générale doit donc se résumer par des vœux et les pouvoirs publics tiendront compte de cette opinion, de ces désirs, dans la mésure du possible. (*Vive approvazioni*)

Presidente. — J'espère que M. M. les délégués de l'Allemagne et M. Strauss vont se mettre d'accord et n' insisteront pas dans leur proposition de ne passer à aucune décision.

Siegfried Giacomo (Parigi). — Messieurs, Nos collègues allemands et surtout le Docteur Stegemann, ont soulevé une question des plus intéressantes, mais aussi des plus difficiles, M^r^. Stegemann a cru utile pour le Congrès futur de demander la présentation d' un tableau

complet des différents enseignements dans les différents pays, suivant leur correspondance entre eux.

Je comprends très-bien cette idée, mais je crois qu'il sera presque impossible d'arriver à des résultats pratiques.

J'ai réfléchi depuis longtemps sur cette question, puisque je m'occupe de l'enseignement commercial depuis quelque chose comme 35 ans. Je suis arrivé à cette conclusion, que dans un Congrès international il n'y avait qu'un moyen de s'entendre sur la valeur comparative des enseignements, c'est à dire l'âge des élèves appartenant à chaque catégorie.

Pour cela on peut dire que l'enseignement primaire arrive jusqu'à l'âge de 13 ans, le secondaire à 17, le supérieur à 18 et plus. Néanmoins si nos collègues allemands veulent se prendre la tâche de faire cette comparaison nous en serons bien contents, mais je répète ce sera très-difficile. Il faut bien distinguer, car beaucoup de nos collègues ont la tendence à confondre l'enseignement spécial avec l'enseignement général des différents pays. Cela ne doit pas être. Restons dans notre spécialité, qui est l'enseignement spécial commercial.

Maglione Giovanni (Milano). — Signori, Mi si permetta di esporre solo qualche breve considerazione, e poichè sarò breve, otterrò di certo l'indulgenza dell'uditorio.

Trattandosi di un Congresso internazionale, è evidente che devesi procedere con qualche criterio comparativo nella discussione dei temi posti all'ordine del giorno.

Questo argomento dei rapporti dell'insegnamento secondario con quello primario e superiore, deve essere oggetto di un parallelo colle altre scuole d'istruzione secondaria presso i varî paesi.

Io credo che il citato esempio dell'ordinamento delle scuole in Sassonia, si potrà fra breve ripetere pei nostri istituti. Come sono organizzati, questi non rispondono ora completamente alle esigenze della scuola secondaria com-

merciale, ma costituiscono una base sicura pel progresso degli studi.

Sono convinto di non errare, associandomi al voto dell' egregio Prof. Romegialli che vuole impartito su più vasto programma l'insegnamento della Merciologia, ma parmi debbasi aggiungere a questa disciplina anche l' insegnamento della scienza commerciale, che dovrebbe figurare nei programmi delle nostre scuole.

Epperò fo voti che le nostre scuole possano essere organizzate in modo da corrispondere allo scopo di preparare provetti impiegati per le case di commercio, pur addestrando i giovani ad alcune professioni, come attualmente sono ordinate da noi.

Mi permetta inoltre il Congresso di partecipargli una notizia. Poichè si parla dei rapporti fra l' istruzione secondaria e l' istruzione superiore, è bene si sappia che si sta istituendo in Milano una Scuola Superiore di Commercio, che sarà un complemento delle Scuole Commerciali di grado secondario.

Questa Scuola preparerà i capitani delle imprese commerciali. Ed io designo al Congresso i nomi di Alberto Weill Schott e di Ferdinando Bocconi, che per la fondazione di una Scuola Superiore di Commercio elargirono il primo lire 60,000, il secondo 400,000. Essi sono veramente meritevoli del vostro plauso. (*Approvazioni*).

Presidente. — J'ai déjà communiqué au Congrès l' ordre du jour de M. Roncali. Je lirai maintenant les autres propositions qui ont été deposées au bureau :

1°. *Proposition de M. Louis Bouquet* (Paris).

a) L'enseignement commercial secondaire ou moyen reçoit les éléves à leur sortie de l'enseignement primaire, qui doit rester général.

b) Il doit former des jeunes gens immédiatement utilisables dans le commerce.

2.° *Proposition de M. Henri Du Montel* (Bari).

Le Congrès émet le voeu que l' École moyenne spéciale n'ait pas de rapports avec l' École primaire et

superieure et ne donne pas droit d'admission à l'École supérieure.

3.° *Proposition de M. Georges Piccoli* (Trieste).

Propongo che nel voto del Congresso sia accentuato il concetto, doversi regolare le scuole medie commerciali con riguardo alle condizioni *nazionali* e *locali* (interessi industriali prevalenti in un luogo, marittimi nell' altro) escluso il concetto che in uno Stato non vi possa essere che un ordinamento unico.

Di più converrebbe risolvere il quesito se la Scuola media debba essere soltanto scopo a sè stessa o anche preparazione alla Scuola superiore. Io propendo per la seconda soluzione, perchè altrimenti temo seriamente che la Scuola media faccia concorrenza alla superiore, con danno della cultura generale.

4.° *Proposition de M. Milosch Fesch* (Vienne).

Il Congresso ritiene propizio per lo sviluppo delle scuole commerciali, che ai licenziati delle scuole stesse vengano accordate facilitazioni nella prestazione del servizio militare, colla maggiore liberalità possibile.

5.° *Proposition de M. Emile Romegialli* (Rome).

Il Congresso fa voti :

a) che in ogni Scuola commerciale si introduca un beninteso insegnamento di Merceologia ;

b) che visto l' esiguo numero delle Scuole commerciali italiane, vista la necessità di giovani preparati specie pel commercio di esportazione, s' introduca negl' Istituti tecnici, sezione commercio, l' insegnamento obbligatorio della Merceologia, insegnamento indispensabile alla vera funzione commerciale degl' Istituti.

6.° *Proposition de M. Henri Molina* (Venise).

Il Congresso riconosce l' utilità dell' insegnamento della Stenografia nelle Scuole medie e superiori di commercio e fa voti che in tutte queste Scuole la Stenografia sia introdotta come materia obbligatoria.

7.° *Proposition de M. Joseph Bruzzo* (Bologne).

Il Congresso, considerata la parte grandissima che ha la *geografia economica* nello sviluppo civile e intel-

lettuale dei popoli, fa voti che detta scienza tenga fra le materie di studio di tutte le scuole commerciali, un posto degno dell' alto suo ufficio.

8.° *Proposition de M. Alexandre Pascolato* (Venise).

Il Congresso, riconoscendo l'importanza pratica della proposta di introdurre nelle scuole commerciali un insegnamento di istituzioni di morale applicata al commercio, dichiara di prenderla in considerazione e la raccomanda al Comitato permanente internazionale dei Congressi per l' insegnamento commerciale.

9.° *Propositions de M. Eudimio Spezia* (Cremone).

a) L'assemblea del VI Congresso internazionale dell' Insegnamento commerciale, nel mentre propone che anche nei futuri Congressi si emettano voti riassumenti le conclusioni e gli scopi della maggioranza, insiste presso il Comitato permanente con sede a Parigi perchè stabilisca che i suoi membri abbiano a rendergli conto periodicamente circa l'esito dei voti stessi nei rispettivi paesi, perchè il proprio operato sia incessantemente inteso a far sì che tanti bei voti non vengano tosto negletti, ma bensì realizzati tosto per il massimo incremento del commercio e quindi del benessere generale.

b) L'assemblea del VI Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale, rivolge preghiera al Comitato permanente di Parigi, perchè nei Congressi futuri i signori aderenti abbiano a ricevere le relazioni almeno un mese prima dell' apertura del Congresso, affine di poter maturare qualche studio che valga ad approfondire, dilucidare ed illustrare ciascun argomento.

10.° *Proposition de M. M. Axel Ramm* (Gòteborg) *Joaquim Araujo* (Lisbonne) *Charles Polaczèk* (Christianie) *et H. L. Möller* (Copenhague).

Vu la necessité de raccourcir autant que possible les discussions ; vu la nécessité de connaître au fond les matières à discuter ; le Congrès récommande au Comité permanent les questions suivantes :

a) que le Comité permanent nomme des rapporteurs spéciaux pour chaque matière à traiter ;

b) que les imprimés soient distribués un mois, au moins, avant le jour d'ouverture de chaque Congrès ;

c) que les rapporteurs spéciaux aient le droit de faire un discours de 20 minutes ;

d) que tous les autres orateurs ne soient pas autorisés à parler plus que 10 minutes.

11.° *Proposition de M. Antoine Schmid* (Vienne).

Der Congress empfiehlt dem Comité permanent auf die Tagesordnung des nächsten Congresses von Paris die *Lehrerbildung* zu stellen.

12.° *Proposition de M. Eugène Rombaut* (Bruxelles).

Le Congrès émet le voeu que le Comité permanent étudie la mise à l'ordre du jour du prochain Congrès de l'Enseignement technique, la question de l'enseignement commercial pour jeunes filles.

Siegfried Giacomo (Parigi). — Nous nous trouvons en présence de voeux qui ne peuvent pas satisfaire tout le monde et dont l' un élimine l'autre. Je propose que tous ces voeux soient renvoyés au bureau qui les étudiera et rédigera ceux qui peuvent être votés par le Congrès. Nous pourrons ainsi formuler des voeux, qui peut-être ne souleveront pas de discussion et pourront peut-être satisfaire tout le monde. (*Vive approvazioni*)

Presidente. — Est ce-que la proposition de Mr. Siegfried est acceptée par le Congrès ?

È approvata.

La seduta è levata alle ore 11,35.

SEDUTA POMERIDIANA

DEL 5 MAGGIO

La seduta è aperta alle ore 2 pom.
Presiede l'on. Pascolato, presidente del Congresso.

Presidente — Hò l'onore di comunicare all'Assemblea il seguente telegramma di risposta ricevuto ora dal primo Ajutante di campo di S. M. il Re:

Deputato PASCOLATO

VENEZIA

S. M. il Re ringrazia il Congresso presieduto da V. S. dell'affettuoso pensiero a lui rivolto nell'iniziare i suoi lavori, pei quali forma i migliori voti.

Primo ajutante di campo di S. M. il Re
Tenente generale PONZIO VAGLIA

Comunico poi il seguente telegramma che, in esecuzione del voto del Congresso, ho diretto stamane a S. A. il Duca degli Abruzzi:

S. A. R. Duca degli Abruzzi

Torino

Congressisti accorsi a Venezia da tutto il mondo civile per studiare l'ordinamento ed il perfezionamento dell'insegnamento commerciale, plaudono alla coraggiosa ed utile iniziativa di V. A. R. e formano voti perchè il viaggio che V. A. R. sta per imprendere, abbia splendido risultato e contribuisca alla causa della prosperità dei popoli, come accresce gloria alla Dinastia italiana.

A. Pascolato

Presidente del Congresso

La American Cotton Company di Hâvre ci ha mandato 250 copie di una sua circolare su un nuovo metodo d'imballaggio del Cotone, facendone omaggio al Congresso. Queste circolari saranno distribuite ai signori Congressisti, del cui sentimento mi faccio interprete, ringraziando la American Cotton Company per la sua interessante pubblicazione.

Apro ora la discussione sul secondo tema: *Come debba essere regolato nelle Scuole di commercio, tanto secondarie che superiori, l'insegnamento delle lingue straniere.*

Weinig Guglielmo (Bellinzona). — Onorevoli Signori, Dal benemerito Comitato ordinatore del Congresso Internazionale per l'insegnamento commerciale, incaricato di esporre alle S. S. L. L. le mie opinioni sui metodi da applicarsi nell'insegnamento delle lingue straniere nelle scuole di commercio secondarie e superiori, non può certo riescire oggi compito mio, quello di sviscerare a fondo quest' importante quesito.

Il tempo così limitato che il Congresso concede al

relatore, non mi permette nemmeno di espor Loro i diversi gradi di sviluppo percorsi dall' insegnamento delle lingue, ed i metodi che furono successivamente i predominanti. Non mi è neppure concesso di trattenermi seco Loro sopra gli immensi sforzi compiti pel miglioramento dell' insegnamento delle lingue straniere negli ultimi trent'anni, e più particolarmente da quindici anni ad oggi in Germania, Francia, Inghilterra e nella Svizzera: ognuna di queste questioni potrebbe fornire il soggetto di una lunga ed interessante conferenza. Non credo neanche di dover convincere le S. S. L. L. dell' importanza incalcolabile dello studio delle lingue moderne per i nostri giovani seguaci di Mercurio, ma sono anzi convinto che Elleno tutte son meco d'accordo, quando io fra i requisiti indispensabili di un bravo commerciante dell' epoca nostra, pongo in prima linea la conoscenza di parecchi idiomi, e quando io dico che ogni lingua costituisce per chi la possiede, un capitale sicuramente impiegato, che non è sottoposto mai ad ondulazioni di corso, nè a manipolazioni di borsa.

Si limita adunque il mio compito ad espor Loro oggi le mie opinioni, maturate nello studio degli sforzi suddetti e nell' esperienza fatta da me stesso in lunghi anni di pratica, comunicando Loro, come — secondo il mio modesto modo di vedere — si debba procedere affinchè gli scolari delle nostre Scuole Commerciali, possano acquistare alla svelta ed a fondo, la conoscenza di parecchie lingue straniere.

Ed il mio compito mi è assai facilitato dall' appartener io ad un paese, che gode del privilegio di veder vivere l' una accanto all' altra le tre lingue più importanti del continente europeo, e dall' aver io l' onore di dirigere in Isvizzera una scuola, che come scopo principale, si è prefissa lo studio delle lingue ed i cui risultati, a questo riguardo, hanno superato quelli di tutte le altre scuole commerciali.

Ben è vero che nell' insegnamento delle diverse lingue straniere si debbono sempre concedere delle

modificazioni secondo l'età e la disposizione degli allievi e poi non tutte le lingue passano per la stessa trafila: l'inglese, dalla difficile pronuncia e dalla relativamente facile grammatica, chiamerà un procedere d'insegnamento alquanto diverso dal tedesco, per esempio, la cui pronuncia può dirsi facile, ma che offre invece innumeri difficoltà grammaticali.

Signori, nell'efficace insegnamento delle lingue straniere, non tutto dipende dal seguire questo o quel metodo, dal ricorrere a questa od a quella grammatica; l'essenziale è che l'insegnamento sia impartito da un buon docente, da un docente nel cui cuore s'agiti la sacra fiamma dell'insegnante e che conosca la via di entusiasmare l'allievo, infondendogli l'amore per l'idioma che deve imparare.

Un maestro noioso che non si scompagina mai, che cura la sua voce e che teme di poter giungere stanco o rauco a sera, non raggiungerà mai la meta prefissa, nemmeno col miglior testo del mondo, nè col metodo più indicato. Un buon maestro di lingue deve conoscere l'idioma da insegnarsi non solo grammaticalmente, ma deve anche poterlo parlar bene e speditamente, onde esercitare coi suoi allievi giornalmente ed in ogni lezione la conversazione, tanto necessaria al solido insegnamento di una lingua. Deve poi essere anche famigliare con altri idiomi, facendo continuamente dei confronti fra la lingua da lui insegnata e le altre che gli allievi pur stanno apprendendo.

Così ogni maestro dà una mano all'altro e lo aiuta, ciò che è assolutamente necessario, ove noi, nel tempo relativamente corto concesso nelle scuole di commercio allo studio delle lingue, vogliamo far sì che al sortir dalla scuola l'allievo sappia parlare e scrivere 3 o 4 idiomi.

L'ideale di una lezione di lingua straniera, o signori, è quello di poter lasciare in disparte la lingua materna durante l'ora intera; per mezzo della lingua stessa palpitante di vita, sul terreno delle induzioni, lo scolaro

deve man mano sentirsi introdotto nella costruzione e nello spirito della lingua straniera, e dalla prima lezione in poi deve il docente figgere l' occhio in questo ideale, per raggiungerlo senza nessun fallo al termine del primo anno.

Nei principi dell' insegnamento di una lingua straniera, io parto dall' idea fondamentale che non bisogna allontanarsi troppo dalla natura ; si deve cioè insegnare la lingua straniera nella stessa guisa che la natura al bambino insegnava la lingua materna.

Come il bambino impara dapprincipio a parlare dai suoni, dai vocaboli, dalle piccole frasi con cui la madre ed i fratelli davanti a lui nominano gli oggetti che lo circondano, così da questo stesso punto di vista noi dobbiamo partire nell' insegnamento delle lingue straniere.

Pel primo anno io raccomando assolutamente il metodo intuitivo, col quale io stesso ho raggiunto i migliori risultati. Fedele al principio di procedere dal facile al difficile, già fin dalla prima lezione il maestro cerca di tenere cogli allievi dei piccoli esercizi di conversazione. Egli nomina loro gli oggetti che veggono nella scuola, e facendo ripetere le parole, porge prima di tutto un' attenzione speciale alla giusta pronuncia. Quando lo scolaro, in questa maniera, può nominare gli oggetti circonvicini, come il banco, il tavolo, la lavagna, il gesso, la spugna, la matita, il quaderno, ecc., il maestro gli dice alcuni colori, gli insegna la 3ª persona singolare di «essere» ed «avere» e di alcuni verbi attivi, gli nomina qualche preposizione, ed ecco che col corredo di queste parole, l'allievo può già formare una quantità di proposizioni, può già fin dapprincipio dar risposta a molte domande a lui dirette nella lingua straniera.

E quando la scuola non basta più a questi esercizi di conversazione, il maestro ricorre ad un quadro che appende davanti agli scolari, e così l' uno dopo l'altro, come già fece colla scuola, tratta del giardino, del pol-

laio, della casa, del palazzo scolastico, degli abiti, del mercato, della città, dei campi e così via di seguito. Le persone, gli animali, le piante, i fabbricati che si veggono sul quadro, le occupazioni della gente, le scene rappresentate, i colori degli oggetti, abiti e fiori, i lavori del commerciante, del contadino, dell'operaio, della massaia, della lavandaia ecc. forniscono occasione ad una quantità di esercizi di conversazione, le cui variazioni possono venir spinte all'infinito.

Si dia una particolare attenzione a ciò che in ogni lezione l'allievo arricchisca considerevolmente la sua provvista di vocaboli, stampando nella sua mente tante nuove parole, perchè senza parole non si può parlare; esse formano le pietre necessarie all'edificio e quanto più grande e variato è il tesoro di vocaboli che una persona possiede, tanto più fluida e interessante sarà la sua conversazione.

Altrettanto importante è la cura di un'esatta pronuncia. Una cattiva pronuncia offende l'orecchio e rende ridicolo colui che parla. Il docente dovrà quindi pronunciare davanti allo scolaro adagio e chiara ogni parola, e così a lungo e così spesso, finchè l'allievo può ripeterla esattamente.

Seguendo con fedeltà ed energia un tal metodo, alla fine del primo anno l'allievo sarà in grado di rispondere con facilità nell'idioma straniero, a domande che gli vengano indirizzate riguardo alle sue occupazioni giornaliere, alle cose che lo circondano e riguardo ad altri oggetti che lo interessano davvicino. E tanto più presto il giovanetto potrà parlare la lingua straniera, tanto maggiore sarà la sua soddisfazione, e così sempre più facile e più dilettevole riescirà il progredire nello studio, per maestro e scolaro.

Di pari passo con questi esercizi orali di conversazione, debbono camminare gli esercizi scritti, perchè noi non dobbiamo illuderci, credendo tutto raggiunto colla conversazione; non dimentichiamoci neppure che nelle nostre scuole di commercio noi non abbiamo più a che

fare con fanciulli, ma con giovani, la cui età abbastanza avanzata, loro prescrive di immedesimarsi presto coll' essenza della lingua straniera. Per un giovane commerciante poi, che più tardi fa assegnamento sopra un buon posto in una casa commerciale, il maneggio scritto della lingua estera è più importante ancora dell' orale, ed il suo futuro principale pretenderà piuttosto ch' egli sia in caso di scrivere correttamente una lettera, anzichè ch' egli nella lingua straniera sappia tenere senza errori una conversazione. Però io sono persuaso che si impara molto più presto e facilmente a scrivere, ciò che già si sa parlare. Per questo motivo ed anche perchè non succeda allo scolaro di pronunciare come egli scrive, specialmente nei primordi dell' insegnamento, devesi osservare che lo scolaro scriva le sue frasi solo quando egli le sa parlare.

Così, senza grammatica, senza qualsiasi traduzione, colla riproduzione scritta di ognuna delle sue frasi, egli avrà messo assieme una descrizione, un piccolo componimento, di cui è padrone colla lingua e colla penna.

Io sono, per principio, nemico delle traduzioni dalla lingua materna nella lingua straniera. E se nel primo anno devono venire del tutto omesse, debbono anche negli anni successivi occupare un posto del tutto secondario. Il tradurre è un ostacolo all' imparare una lingua; arresta i progressi e paralizza la voglia di lavoro: è cosa troppo difficile.

Le traduzioni dalla lingua materna nella straniera non debbono dapprincipio essere altro che retroversioni sotto altra forma ed anche più tardi debbono rimanere in vivace relazione coi pezzi di lettura; debbono servire soltanto ad esercitare continuamente e consolidare l' essenza della grammatica, quegli elementi cioè che la lettura ha trasfuso più o meno nel sentimento dell' allievo, come p. es. la formazione del plurale, i gradi, il pronome, la coniugazione, domanda e diniego, il passivo, la costruzione della lingua parlata.

Da quanto io ho detto sin quì, vedono le S.S. L.L.

che nel secondo anno dev' essere introdotto un libro di lettura e che una cura speciale dev' essere rivolta alla grammatica, ma si apprenda questa il più che sia possibile in maniera induttiva, desumendola da adatti pezzi scelti riuniti nel libro di lettura. Questi pezzi scelti vogliono essere sviscerati in modo, da far sì che senza posa le forme e le regole grammaticali vengano intuite dall' allievo, il quale scopre da sè e, direi quasi, da sè stesso si forma la sua grammatica.

I pezzi scelti debbono essere trattati in guisa che ognuno di essi formi il centro di un' intera sequela di esercizi, il centro di lunghi trattenimenti e variate discussioni. Ad ogni pezzo scelto, dopo esser egli stato tradotto nella lingua materna per venir ben compreso, si possono, ora col libro aperto, ora col libro chiuso, annodare gli esercizi seguenti od altri consimili:

1) Il docente ne discuta il contenuto con domande a cui l' allievo deve rispondere.

2) Gli allievi raccontino il pezzo nella maniera più possibilmente conforme al libro.

3) Si scriva il pezzo a memoria,

4) Il pezzo scelto si riassuma in poche parole a voce prima, poi in iscritto, e così di seguito.

Con tali esercizi, la lingua materna non entra in giuoco mai; l' uso della stessa è da evitarsi severamente, onde raggiungere lo scopo di comprendere una conversazione tenuta in lingua straniera e di poter da sè parlare e scrivere questa lingua. Ai pezzi scelti si possono attingere anche molti argomenti per compiti da eseguirsi a casa, sostituendo essi assai vantaggiosamente le traduzioni della lingua materna, che tanti maestri vorrebbero conservare come il materiale più comodo pei lavori fuori di scuola. Traduzioni dalla lingua straniera nella materna, riproduzioni in lingua straniera con omissione di tutte le frasi incidenti, svolgimento di gerundi e participi in intere proposizioni, cambiamenti di tempo, riproduzione in lingua straniera e senza libro della materia trattata, riassunto di interi pezzi scelti,

tutto ciò procura un' inapprezzabile materiale per compiti scritti da eseguirsi a casa ed in iscuola.

Se nel primo anno noi cercammo di agire vantaggiosamente coll' immediata intuizione, nel secondo anno allato al libro di lettura, la cerchia andrà man mano allargandosi dalla diretta all'indiretta intuizione; abbiamo cura che l' interesse e l' immaginazione dello scolaro vengano destati dal contenuto dei pezzi scelti. Si debbono fargli conoscere molte cose del paese e degli abitanti di cui studia la lingua; lo si renda famigliare colla capitale di quello Stato, colle organizzazioni e le curiosità della stessa, colle abitudini della vita e colla geografia del paese forestiero.

Nella 2ª classe si può anche cominciare con piccoli componimenti scritti sopra un tema discusso prima verbalmente; si cominci anche ad esercitare lo scolaro a facili lettere famigliari.

Le dettature, già principiate nel primo anno, debbono essere più frequentemente coltivate nella seconda e terza classe, allo scopo di insegnare con esattezza all' allievo l' ortografia della lingua straniera; un metodo però del tutto sbagliato e che non raggiungerà mai la meta, è quello che suggerisce al maestro, di correggere egli stesso gli errori nel quaderno dei dettati. La maggior parte degli scolari si prenderà ben raramente la pena di osservare con attenzione le correzioni del maestro. Onde inculcare la giusta ortografia nelle dettature, si proceda così: finito il dettato, il maestro ritiri i quaderni e li sottoponga ad un' accurata correzione; non scriva egli però la parola esatta al dissopra dell' inesatta, ma sottolinei soltanto l' errore. Allora è lo scolaro stesso che deve trovare quale errore egli ha fatto e correggerlo collo scrivere la parola nell' esatta ortografia, in margine del quaderno. La prossima volta il maestro si convince se gli errori furono ben corretti, ma egli deve pur convincersi se lo scolaro ha proprio imparato la giusta ortografia dei vocaboli scritti sbagliati prima, ed è perciò assai importante che nelle

frasi del prossimo dettato, il docente introduca tutte le parole state scritte sbagliate e poi corrette dagli allievi nella precedente dettatura. Io annetto la più grande importanza, com'ho detto, a che l'allievo stesso trovi i suoi errori, seguendo anche qui lo stesso principio come nelle interrogazioni a voce. Quando il maestro con la sua domanda suggerisce metà della risposta, in guisachè lo scolaro non ne ha più che da indovinare le ultime parole o le ultime sillabe, questi ne sa tanto dopo quanto prima, egli cioè non ha imparato niente. Senza suggerire la risposta, col mezzo di molte altre domande indirette il maestro deve cercare di condurre lo scolaro a trovare lui stesso la giusta risposta. Soltanto quello che l'allievo ha trovato da sè, rimarrà indelebilmente impresso nella sua memoria.

Per ravvivare l'attenzione degli scolari, verso la fine della lezione, è consigliabile di raccontar loro alcuni piccoli aneddoti umoristici che, sempre nella lingua straniera, gli allievi torneranno alla lor volta a raccontare.

Speciale importanza assume il III anno per l'insegnamento delle lingue ; la grammatica vi deve essere condotta a compimento ; è questo l'ultimo anno della scuola secondaria e chi vuole entrare poi in una scuola superiore di commercio o nella 4ª classe p. es. della nostra scuola di Bellinzona, di cui il 4° e il 5° corso assumono il carattere di scuola superiore, non deve aver più a combattere nelle lingue straniere con difficoltà grammaticali.

In questa classe, la conversazione dev'essere esercitata con tutta l'intensità, coadiuvata in ciò ancora da altre lezioni. Si impartiscano altre materie d'insegnamento nella lingua straniera, ed in principio ciò che meglio si presta a tale scopo, è la geografia. Anche prima si può incominciare ad insegnare la geografia nella lingua straniera ; da noi a Bellinzona, p. es. l'allievo, all'atto della sua ammissione nella prima classe, deve già possedere non insignificanti nozioni preparatorie di francese, e nella prima e seconda classe si in-

segna la geografia in francese, in tedesco dalla terza classe in poi; nella terza classe si insegna in questa lingua la storia del commercio e così di seguito. In tal modo si costringono gli allievi a trattare e ad esporre questioni difficili nell' idioma straniero. Ed anche al di là delle ore di scuola, l' insegnamento delle lingue può essere efficacemente appoggiato da direzione e professori. Io, per esempio, coi miei allievi italiani, non parlo italiano mai; cogli scolari della prima e seconda classe m' intrattengo in francese; dalla terza in poi, io non parlo agli allievi che tedesco od inglese.

Il libro di lettura deve apportare sempre maggiori variazioni e contenere anche brani di interesse generale, tolti alla storia e letteratura del paese straniero.

La maggior parte però del libro di lettura deve consistere in pezzi scelti, che stanno in istretta relazione colla futura carriera del giovanetto, che trattano della vita commerciale, dell' industria, delle vie di comunicazione, di banche e biografie di negozianti celebri, argomenti tutti che destano l' interesse dello scolaro, ne guidano l' immaginazione sulla diritta via e ne fanno vivace la passione per la lettura.

« Les foires françaises au XIII siècle » par Pigeonneau; « L'alcool et le tabac » par Riant; « La France industrielle » par Martin; « la Concurrence » par Simon; « Télégraphes sous-marins » par Laurencin; « Le travail » par Matrat; « Le Chèque » par Courtois; « Fonctionnement du Clearing-House de Londres » par Grillon, e poi in inglese: « Financial Policy » by John Bright; « On the Division of Labour » by Adam Smith; « On Wages », « On Rent » by David Ricardo; « Influence of Mercantile Speculations on Price » by M' Culloch; « Lombard Street » by Walter Bagehot, ed infine in tedesco: Der Kaufmann als Vermittler des Verkehrs und der Civilisation » von Andree; « Der Kaufmann » von Scherr; « Der Fabrikant und die Fabrikarbeiter » von Scherr.

Tali e molti altri brani simili sono pezzi scelti, che grazie al loro interessante contenuto, rendono caro all'allievo il libro di lettura.

E quando noi abbiamo ottenuto che il giovanetto legga volentieri questi brani per il loro contenuto, abbiamo raggiunto anche l'altro scopo: l'esercizio cioè della lingua straniera.

La parte principale dell' insegnamento delle lingue nelle scuole di commercio, è assorbita nella III classe dall' insegnamento della corrispondenza commerciale. È un terreno sdrucciololoso quello su cui si perita il maestro di lingue; dirò che ad un docente che non ha mai messo il piede nella pratica, riesce assolutamente impossibile d' insegnare agli allievi la corrispondenza mercantile.

Di solito, allo scolaro si dà in mano un Manuale con lettere nell' idioma materno ed annotazioni nella lingua straniera, e così colla traduzione di queste lettere egli deve imparare la corrispondenza commerciale nella lingua straniera. Oppure il maestro si provvede di un manuale, dove la lettera dalla materna fu già tradotta in diverse altre lingue. Egli detta la lettera nella lingua materna ed utilizza la traduzione del libro come modello per correggere le traduzioni degli scolari. Tale applicazione di Manuali e questa smania di tradur lettere dalla lingua materna, è secondo la mia opinione cosa assolutamente biasimevole e nelle scuole di commercio dovrebbe addirittura venir proibita. Prima di tutto in questi Manuali le lettere non sono compilate da commercianti, ma ordinariamente da professori di lingua, che non hanno la benchè minima idea della vera corrispondenza commerciale adoperata nella pratica.

Frasi ampollose, lunghi periodi, del resto lingua scelta e corretta, ecco quanto si riscontra in queste lettere, che assomigliano a tutto fuorchè a lettere scritte da un pratico commerciante, nelle quali bene spesso c' è un' applicazione di vocaboli ed una costruzione di frasi, il cui uso, accettato dal ceto commerciale,

si burla delle più belle regole grammaticali e nelle quali regna il precetto fondamentale di dir molto con poche parole. Mi si è già obbiettato che lo scolaro deve esercitarsi a tradurre, perchè più tardi il principale a lui darà nella lingua materna quelle indicazioni ch' egli dovrà sviluppare nelle lettere in lingua straniera. Ma io rispondo, che non tutti i giovani cercano la loro fortuna in patria e che non è quindi proprio così certo che il principale impartisca sempre i suoi ordini nella lingua materna dell' impiegato. E un commesso abituato a maneggiare speditamente l' idioma straniero, sarà sempre in caso di eseguire nella lingua estera gli ordini a lui impartiti nella propria lingua materna. Noi non vogliamo formare delle macchine, ma uomini indipendenti, che sanno il fatto loro.

Al principiare dell' insegnamento della corrispondenza, gli scolari debbono imparare i termini commerciali che differiscono dalla lingua parlata, le nuove costruzioni di proposizioni, i principi delle lettere e le formule di chiusura. Ove poi sia possibile, debbono nella lingua straniera venir lette, spiegate e commentate con precisione molte lettere modello, poichè da queste deve apprendere lo scolaro la forma ed essenza della corrispondenza straniera.

E quando, dopo un certo tempo, lo scolaro si è provvisto di una dose sufficiente di vocaboli e costruzioni commerciali, quando collo studio di lettere straniere egli si è immedesimato abbastanza dello spirito della corrispondenza mercantile, allora il professore gli dia il soggetto ed alcune altre indicazioni, lasciando a lui solo la cura di compilare la lettera, cosa che non gli tornerà difficile colle espressioni imparate.

Ed anche qui, o signori, devesi osservare la massima pedagogica di procedere dal semplice al complicato, dal facile al difficile e non cominciar mai colle lettere più difficili. Alle più ardue lettere nella corrispondenza commerciale, appartiene la compilazione di una circolare che comunica la fondazione di una casa di commercio.

Allora soltanto che il commerciante ha dietro di sè l'esperienza di molti anni, allora soltanto che mediante una lunga pratica ha acquistato quello sguardo acuto, quella penetrazione, quelle abitudini necessarie all'indipendente direzione di un commercio, egli dovrà compilare una tale circolare; non mai quale impiegato, poichè quelle lettere dove ogni parola dev'essere pesata esattamente, per non dire nè troppo nè troppo poco, dove l'intelligenza commerciale si manifesta nella guisa più chiara e precisa, vengono redatte sempre dal principale, e quì anche il più provetto negoziante non potrà buttar giù una tale circolare, colla stessa facilità di una lettera con cui commette 100 sacchi di zucchero o con cui ammonisce al pagamento un debitore moroso.

Eppure quasi tutti i manuali impiegati nell'insegnamento, cominciano con una di queste circolari, colla lettera quasi più difficile fra tutte ed io vorrei sconsigliare i docenti di seguire il metodo di tali manuali, serbando invece quella circolare per la fine o trasportandola magari alla scuola superiore, cominciando l'insegnamento della corrispondenza commerciale in lingua straniera con lettere facili, come le ordinazioni, i pagamenti ecc.

Nelle Scuole superiori, oppure nelle sezioni superiori di una Scuola di Commercio secondaria, non si deve ricorrer più a nessuna grammatica. Lo scolaro deve già essere padrone del campo, e l'insegnamento delle lingue straniere deve manifestarsi in modo così variato, da far sì ch'egli si senta in un medesimo tempo trasportato in diverse contrade estere.

Prima di tutto gli si deve fornire l'occasione di seguire l'insegnamento di molte materie, impartito nelle lingue ch'egli impara. Colle lingue estere egli deve vivere ed agire; a lui deve riescir indifferente di ricevere l'insegnamento di qualunque materia in francese, tedesco od inglese e di esprimersi alla sua volta in una qualsiasi di queste lingue.

Si metta ora in disparte anche il libro di lettura

per leggere e spiegare cogli allievi le pubblicazioni più recenti nella lingua straniera nei diversi argomenti che piu specialmente interessano la futura loro carriera, come p. es. dissertazioni di economia politica, decreti officiali riguardanti il commercio e l'industria, bollettini di mercati e di borsa, buoni brani di pubblicazioni e giornali commerciali sopra le nuove scoperte nel dominio dell'industria e sopra le nuovissime esigenze ed aspirazioni del commercio mondiale.

A compimento della coltura generale, si può approfittare della lettura di opere letterarie di buoni autori e poeti, ma è meglio servirsi di queste letture pei compiti a casa. Si dice allo scolaro di leggere questo o quel libro e sopra quanto si è letto si pretenda poi in iscuola una relazione orale o scritta, naturalmente sempre nella lingua straniera.

Da questi allievi, il professore pretenderà anche una volta al mese circa, un componimento d'ordine generale; ma l'essenziale dell'insegnamento delle lingue straniere nelle scuole superiori di commercio, è sempre la corrispondenza commerciale, alla quale il docente deve consacrare la maggiore sua attività e la sua più scrupolosa attenzione. Uno scolaro che sorte con diploma da una scuola superiore di commercio, al suo entrare in una casa commerciale, deve poter assumersi il rapido e corretto disimpegno della corrispondenza corrente in 3 o 4 lingue.

Sono queste le esigenze dei nostri tempi, che non sono però così facili da soddisfare. L'insegnamento della pratica commerciale o Banco modello, deve potentemente coadiuvare a raggiungere lo scopo desiderato.

L'insegnamento delle lingue è del resto così strettamente collegato a quello della pratica commerciale, che non è quasi nemmen possibile di parlare del primo senza sfiorare anche il secondo. Se a questo insegnamento della corrispondenza commerciale deve sorridere il risultato che si vagheggia, è necessario che gli scolari sieno messi in relazione con case commerciali veramente esistenti

e con provetti negozianti, ai quali sta a cuore la coltura dei futuri commercianti e che si dichiarino pronti a tenere una o due volte al mese scambio di corrispondenza coi nostri scolari. Non dobbiamo però esigere troppo da ogni singolo commerciante spesso impaziente e nervoso, che ordinariamente ai giorni che corrono « non ha tempo per nulla » e la cui massima è « time is money ».

Si deve quindi cercare di acquistarci il maggior numero possibile di tali corrispondenti, anche per esercitare i giovani in parecchie lingue, in contrade diverse. Una lettera in lingua straniera, scritta da un bravo commerciante, dà occasione a molte discussioni e la sua forma mostra all'allievo le espressioni, la costruzione, le abbreviazioni usate davvero nella pratica e quella lettera è ben più profittevole di venti altre di un manuale.

Le lettere che giungono, vengono lette da ogni scolaro e sottoposte dal professore ad accurata disamina, sia avuto riguardo al contenuto che alla lingua. Per la risposta, alla quale lo scolaro deve applicarsi con una certa responsabilità e compiacenza, egli si darà ben maggior pena che se egli avesse soltanto a fare una traduzione.

Se alla direzione però od al docente di lingue o di pratica commerciale, non riescisse possibile di annodare queste relazioni fra la scuola ed il ceto commerciale, essi devono cercare di procurarsi, nella cerchia delle loro conoscenze o per intromissione di commercianti distinti, una collezione di tali lettere scritte da corrispondenti esercitati, presentando queste agli scolari per venir lette e risposte.

Signori, vaste sono le esigenze dei nostri tempi; l'epoca nostra va altera d'aver allargate con braccia poderose le relazioni fra popolo e popolo, ma in questo scambio di relazioni son pur sempre le lingue moderne che tengono il primo posto.

Possa l'Italia, convincersi di tale verità e mediante un più intenso insegnamento delle lingue straniere, pos-

sano le sue scuole commerciali assorgere a nuova vita ed a nuovi ideali, coronando così la ben meritata loro fama!

Questo, o signori, è il sincero voto mio! (*applausi generali e prolungati*)

Krall Carlo (Trento) — Mi dispiace di vedere presenti a questa discussione alcuni studenti della scuola. Desidererei che non vi assistessero. (*Movimenti in vario senso, disapprovazioni*)

Presidente — Prego il prof. Krall di non insistere nel suo desiderio. (*approvazioni vivissime*)

Heinzmann Savino Eduardo (Anversa) — Messieurs! La question des langues ne saurait être traitée que d'une façon sommaire car, s'il est vrai, comme faisait remarquer M. Siegfried, que nous devons éviter les généralités, je partage l'opinion de M. Strauss qu'il ne faut pas trop spécialiser, c'est-à-dire que nous devons éviter les questions de ménage, et nous devons discuter seulement les principes et la manière de les appliquer en général.

Nous sommes tous d'accord pour reconnaître que l'étude des langues étrangères a une importance très grande. Quant à la place qu'elle doit occuper dans l'enseignement commercial, elle dépend du programme de chaque école, c'est-à-dire du temps que l'étude scientifique laisse à l'étude des langues étrangères. Le développement qu'on peut donner à cette étude dépend des études antérieures et il est réglé principalement par les examens d'admission. Si l'on admet des élèves insuffisamment préparés à côté d'autres dont l'instruction est plus complète, on obtient des résultats douteux, car on forme des classes composées d'élèves qui ne demandent qu'un travail de perfectionnement et d'autres chez qui tout est à faire.

Je dois combattre la méthode d'enseignement préconisée par l'orateur précédent. Il faut avoir égard à l'âge et au dégré d'intelligence des élèves. On ne peut se limiter à faire apprendre par coeur des mots et des

phrases à des élèves dont l'instruction est déjà en partie formée, comme on le ferait pour des petits enfants. Je crois que l'enseignement des langues est surtout fondé sur la grammaire comparée de la langue de l'élève, de la langue véhiculaire et de celle que l'élève doit apprendre.

Il y a une certaine unité qu'il ne faut jamais perdre de vue, une corrélation à établir toujours entre l'enseignement général et l'enseignement spécial, pour les langues comme pour le reste. Tandis que lorsque il s'agit de matières scientifiques, on ne pense jamais dans un institut supérieur de commerce à introduire des exercices sur les notions élémentaires, lorqu'on parle de langues on croit toujours devoir retourner aux principes. Mais cela est faux. Les élèves doivent y entrer préparés, et s'ils ne le sont pas, on ne doit pas les admettre. C'est mon opinion.

Je conclus. Selon moi, l'enseignement des langues étrangères dans les écoles commerciales, doit correspondre à l'enseignement tel qui est donné dans les écoles d'instruction générale, mais à un dégré plus élevé, et qui s'adapte au commerce. Et avant tout il est désirable que les élèves puissent suivre des cours pratiques dans les différents idiomes qu'ils étudient, et par conséquent faire une partie de la comptabilité, la rédaction des documents commerciaux, la correspondance à laquelle donnent lieu les opérations du bureau commercial, dans les langues étrangères.

Qu'il me soit permis de rattacher à ces idées, qui d'ailleurs ne sont pas neuves, une proposition dont l'adoption rendrait un très-grand service à l'enseignement qui nous occupe.

Il n'y a pas plusieurs manières de parler et d'écrire une langue. Mais cependant il n'est pas moins certain que le commerce a dans chaque pays des termes, des expressions spéciales, et c'est ainsi que, sans sortir des règles de la grammaire et de la syntaxe, on a créé un langage qui répond à l'idée d'être clair et précis. Ainsi à An-

vers nous faisons usage d'un recueil de termes commerciaux en six langues: français, flamand, anglais, allemand, italien et espagnol. Ne serait-il pas utile de faire une revision de ce manuel, ou même d'un autre s'il en existe, de manière à arriver à ce point important, c'est à dire à l'unification des termes commerciaux de chaque pays et à leur traduction exacte en toutes les langues?

Selon moi, pour faire une chose parfaite, il faudrait que chaque langue fut revisée dans le pays où on la parle. Et ce travail devrait être fait non seulement par des professeurs, mais avec le concours d'hommes d'affaires.

J' ajoute une autre observation, pour sauvegarder toute possible susceptibilité. On peut être excellent professeur de langues, voire même un littérateur distingué, et ne pas connaître la terminologie commerciale des langues que l'on enseigne.

Telle est ma proposition. La première chose pour la réaliser, serait de nommer ici au Congrès une Commission composée de délégués des différents pays pour la révision ou la compilation de ce manuel.

Je vous demande pardon, Messieurs, de vous avoir entretenus de cette question, mais elle se rattache à l'enseignement des langues, surtout dans les écoles supérieures de commerce, et répond à un but pratique, c'est-à-dire au perfectionnement du savoir commercial dans toutes les écoles. *(Approvazioni generali)*

Ulrich (Bonn). — Meine Herren! Wenn ich es wage, Sie nach den vorausgegangenen Referaten noch für einige Augenblicke um Gehör zu bitten, so geschieht dies in der Absicht, Ihnen in kurzen Worten die Ansichten zu schildern, welche in Deutschland unter den Fachleuten zu der vorliegenden Frage herrschen. Wie anderwärts, so hat man auch in Deutschland bis in die neueste Zeit herein, den Hauptwerth auf die Einübung der grammatischen Regeln und Formen gelegt und all die Ausnahmen und Feinheiten, die in dieser Hinsicht für jede

Sprache bestehen, und deren sich die Eingeborenen meistens selbst nicht einmal bewusst sind, den Schülern beizubringen versucht. In allen möglichen und unmöglichen Redewendungen wurden diese Regeln geübt und unzusammenhängende und nichtssagende Sätze an einander gereiht.

Die eine Gruppe von Fachleuten wünscht nun, dass man nach wie vor den grammatischen Unterricht in den Vordergrund stellt, aber einen andern Gang als bisher einschlägt, etwa mit dem Verbum beginnt und nun ganz besonders die Beispiele zu den grammatischen Regeln und Formen mehr aus dem praktischen Leben nimmt, und wo möglich kleine Lesestücke bildet, in denen die gelernten Regeln und Formen angewendet sind. Eine andere Gruppe dagegen wünscht durchaus dass mit der alten Methode vollständig gebrochen und die fremden Sprachen in ähnlicher Weise erlernt werden als unsere Muttersprache selbst. Die Anhänger dieser Ansicht meinen, dass das Interesse der Schüler dadurch viel mehr geweckt und sie viel leichter zur Selbstbethätigung angeregt werden könnten. Auch weisen sie und wohl mit Recht darauf hin, dass die Schüler bei Beginn des fremdsprachlichen Unterrichts vielfach noch gar nicht die Denkfähigkeit besitzen, welche zum Verständniss und dem Erfassen der Grammatik nöthig ist. Es wird auch von ihnen zugegeben, dass die Betonung des Studiums der Grammatik und Syntax wesentlich zur Förderung der formalen Bildung beizutragen vermag und daher auch angezeigt sein kann bei dem Studium der sogenannten toten Sprachen, die ja in der Hauptsache zu jenem Zwecke gelernt werden. Anders liegt dies aber mit den lebenden Sprachen, mit den Sprachen, die von Millionen noch tagtäglich gebraucht werden und als Verständigungs — oder Verkehrsmittel zwischen den verschiedenen Kulturnationen dienen. Die Erlernung dieser Sprachen solle jedenfalls auch praktischen Zwecken dienen, ja in Handelsschulen solle und müsse der Hauptton auf diese letzteren gelegt werden. Hier sollten wir

die heutigen Verkehrssprachen nicht in erster Linie als geistiges Bildungsmittel, nicht als Schriftsprachen, sondern wir müssten sie vor Allem als Laut —, als Sprechsprachen erlernen. Auf diese Weise werde es am ehesten möglich sein, die jungen Leute in den Handelsschulen so weit zu fördern, dass sie nach Abschluss ihres Studiums im Völkerverkehr ihre Sprachkenntnisse praktisch verwerthen können.

Wenn wir diesen Grundsatz als richtig anerkennen und daran festhalten würden, dann dürfte es auch unsern Lehrern gelingen, die richtige Methode zu finden oder besser weiter auszubauen. Denn thatsächlich ist die Methode bereits gefunden, man hat nach ihr unterrichtet und auch gute Erfolge erzielt; freilich werden dabei an den Lehrer weit grössere Anforderungen in pädagogischer Hinsicht gestellt, als bei dem Unterricht nach der bisherigen Methode. Das zu erstrebende Ziel, welches sie ins Auge fassen, besteht darin den Schüler in den Stand zu setzen, zunächst in einer fremden Sprache zu denken und den Gedanken mündlich auszudrücken; die schriftliche Fixirung des Gedachten steht an zweiter Stelle, ohne darum vernachlässigt werden zu dürfen.

Ortographie und Grammatik in extenso gehört für sie nicht an den Anfang, sondern in die Mitte und zum Theil in den letzten Abschnitt des Sprachkursus. Die Lehrer gehen etwa aus von praktischen Sprechübungen und zwar werden die ersten Sprechübungen am zweckmässigsten zunächst zur Lautschulung dienen, welche durchaus nöthig ist, um eine gute Aussprache zu erreichen und das Ohr des Schülers an die fremden Laute zu gewöhnen. Wesentlich unterstützt und interessanter gestaltet, werden die Sprechübungen durch die Veranschaulichung des gesprochenen Wortes, insbesondere durch Bilder der verschiedenen Dinge, über welche man spricht. Am besten ist es, wenn man hierbei das dem Schüler zunächst Liegende aus dem Alltagsleben zu Grunde legt, also etwa spricht über die Mahlzeiten,

über die Schule, die Zeit, die Natur, die Stadt u. s. w. Auf Handelsschulen werden dabei, dem Charakter der Schule entsprechend, alle Sprachkreise die den Verkehr betreffen (Eisenbahn, Post, Reisen etc.) in den Vordergrund gestellt werden. Dabei lässt man das Lesen des Gesprochenen nebenhergehen und hat namentlich auf ein sinngemässes fliessendes Lesen grosses Gewicht zu legen.

An das eingeübte Sprachstück schliessen sich dann unter gegebener Abänderung der Verhältnisse Konversation-Uebungen. Diese sollen das Mark und das Rückgrat des ganzen neusprachlichen Unterrichts bilden und müssen jedenfalls, als das geeignetste Mittel zur erfolgreichen Aneignung der zu erlernenden Sprache gelten. Das ist jetzt wohl auch allgemein als richtig anerkannt worden, denn auch in den Lehrplänen für unsere sogenannten höheren Schulen, wie die Gymnasien und Realgymnasien, die ja auf die geistige Schulung ihrer Schüler das Hauptgewicht legen sollen, finden wir die Vorschrift, dass « keine Stunde ohne Sprechübugen » vergehen darf, oder dass « unter besonderem Achten auf gute Aussprache eifrig Sprechübungen zu betreiben sind ». Ist ein Sprachstück nach gründlicher Lautbehandlung fleissig und aufmerksam gelesen und besprochen worden, so dass Inhalt und Phrasenschatz vollständiges Eigenthum des Schülers geworden ist, so ist es dann an der Zeit, durch Nachfragen und Buchstabirenlassen den Schülern die Schriftbilder einzuprägen. Glaubt der Lehrer, der Schüler habe die Schriftbilder nun in sich aufgenommen, so lässt er sie durch Diktat oder durch Aufschreiben *aus dem Gedächtnisse* noch befestigen, und hat darin zugleich eine Controlle für seine Arbeit. Hierbei wird er von selbst auf die Besprechung der wichtigsten grammatischen Regeln und Formen geführt werden. Von diesen sind anfangs nur diejenigen zu beachten, die zur Einprägung der Rechtschreibung bezw. zur Fertigung der schriftlichen Arbeiten durchaus nöthig sind. Auch später wird immer nur das

Hauptsächlichste und Wesentliche zu berücksichtigen sein und eine planmässige Zusammenstellung und Vertiefung erst den obersten Stufen vorbehalten bleiben müssen.

Wie schon erwähnt, ist nach dieser Methode der Sprachunterricht mehrfach schon auf Handelsschulen mit gutem Erfolge durchgeführt worden.

Auch giebt es bereits eine Reihe trefflicher Lehrbücher, welche auf dieser Methode aufgebaut sind und namentlich zugleich den für die Schulen einer Handelsschule nöthigen Stoff bieten, der theils dem Alltagsverkehr und Geschäftsleben entnommen ist, theils auf die Geschichte und Geographie des betreffenden Landes oder die Sitten und Gebräuche seiner Bewohner, Bezug hat. Dass auch Musterbriefe darin einen breiteren Raum einnehmen, ist bei Lehrbüchern für Handelsschulen eigentlich selbstverständlich. Mit guten Erfolg hat man auch mehrfach in den deutschen Schulen bei vorgeschritteneren Schülern geschriebene Geschäftsbriefe dem Unterrichte zu Grunde gelegt, die aus dem Lande, dessen Sprache getrieben wird, stammen. Das hat den Vortheil, dass die Schüler zugleich in dem Lesen der verschiedenen Handschriften geübt werden. Auch Zeitungen werden wohl von den Lehrern mitgebracht, die in ihren Annoncen gleich Muster für ähnliche Anzeigen zu bieten vermögen.

Ueber die mehrfach schon gewünschte Einrichtung, Schüler deutscher Schulen mit solchen ausländischer Schulen in regelmässigen Briefwechsel treten zu lassen, sind die Ansichten der deutschen Fachleute wiederum sehr getheilt. Auf der einen Seite meint man, dass sie sich nicht bewährt habe, von der andern wird sie auf Grund erfreulicher Erfolge sehr befürwortet. Die Zeit wird ja wohl lehren, auf welcher Seite die Wahrheit liegt.

Welche Sprachen in den Handelsschulen gelehrt werden sollen wird sich theils nach deren Bedeutung im internationalen Verkehr, theils danach richten müssen, mit welchen Ländern das Heimathsland hauptsäch-

lich im geschäftlichen Verkhhr steht. Für die deutschen Schulen wird daher in erster Linie jedenfalls Französisch und Englisch in Frage kommen, daneben Italienisch, Spanisch, Holländisch, Russisch, wohlauch Dänisch und Schwedisch. Demgemäss finden wir auch in den deutschen Handelsschulen allgemein den französischen und englischen Unterricht als obligatorische Fächer, während der Unterricht in den anderen Sprachen zumeist als facultativer gilt. Die Stundenzahl, die auf den fremdsprachlichen Unterricht verwendet wird, ist verschieden, sie muss sich natürlich theils nach der ganzen Organisation der Schule, theils danach richten, wieviel man Sprachen betreiben will, ob man sie zugleich d. h. nebeneinander den Schülern lehren will oder nacheinander u. s. w. In den 6 klassigen Handelsschulen wird bei uns gewöhnlich mit Französisch in der untersten Klasse begonnen, während Englisch erst im dritten oder vierten Unterrichtsjahre hinzutritt. Man verwendet demgemäss in den 2 oder 3 untersten Klassen 5 oder 6 Stunden in der Woche auf den französischen Unterricht und reducirt dann diese Stunden in den oberen Klassen auf 4, 3 oder 2, um das Englische in 5 oder 4 Stunden gründlich betreiben zu können. Für das Englische wird bei uns eine kürzere Unterrichtsdauer genügen, weil diese Sprache gar mancherlei mit unserer Muttersprache gemein hat und daher die Erlernung derselben den Schülern im allgemeinen leicht fällt.

An den Handelshochschulen speciell muss man einige Vertrautheit wenigstens mit der französischen und englischen Sprache unbedingt voraussetzen und kann sich eigentlich nur noch mit Uebungen in diesen Sprachen befassen; dies ist auch für die beiden z. B. bestehenden Handelshochschulen in Aachen und Leipzig der Fall. Für die übrigen Sprachen sind, soweit ein Bedürfniss vorliegt, Kurse vorgesehen, in denen die Sprachen von ihren elementarsten Anfängen an zu erlernen sind.

Am Schlusse meines Referates angelangt, möchte

ich mich dahin resumiren, dass man jedenfalls für den Unterricht in den modernen Sprachen an den Handels-Mittel-und Hochschulen das praktische Bedürfniss fest ins Auge fassen und in erster Linie berücksichtigen, die Grammatik als Dienerin der Sprache betrachten sollte. Dass dies aber auf der allgemeinen Bildungsgrundlage geschehe, ist durchaus wünschenswerth, denn es ist ohne Frage, dass die allgemeine Bildung, wie sie in Deutschland auf den höheren Schulen bisher geboten wurde, ganz wesentlich den Kaufmann zu fördern, und in seinen Bestrebungen zu unterstützen vermag, wie dies durch die Erfahrung vielfach bestätigt und namentlich auch von Ausländern anerkannt worden ist. *(applausi)*

Polaczèk Carlo (Cristiania). — Meine Herren! Da ich nicht Fachmann bin, so kann ich hier nur einige Erfahrungen mittheilen, welche ich über den sprachlichen und besonders den fremdsprachlichen Unterricht an unseren Schulen gemacht habe und die wahrscheinlich auch mit denjenigen übereinstimmen werden, welche in diesem Unterrichte auch an den übrigen Schulen gemacht wurden. Wir sind hier in Norwegen sehr übel daran, weil wir unter allen Umständen eine Sprache mehr lehren müssen als die übrigen Handelsschulen, und die Vorbereitung unserer Schüler an den Mittelschulen in dieser Hinsicht gerade keine gute zu nennen ist. Doch ist es uns gelungen, an den Mittelschulen im Laufe von zwei Jahren zwar nicht vorzügliche, aber doch verhältnissmässig ganz gute Resultate zu erzielen.

Der fremdsprachliche Unterricht ist an unseren Schulen nicht befriedigend. Das Französische zum Beispiel ist ganz unberücksichtigt geblieben, während in Deutschland der Schüler hiemit bereits mit dem 9 Jahre anfängt und schon mit dem 11. Jahre das Englische beginnt.

Bei uns besteht der vorbereitende Unterricht im Ganzen aus 9 Jahren, indem auf die drei vorbereitenden Jahre der sechsjährige Besuch einer Mittelschule folgt.

Mit dieser Vorbereitung kommen die Schüler an unsere Anstalt. Es wird bei uns besonders darauf Gewicht gelegt, dass der Schüler rasch die fremde Sprache auffassen und sprechen lernt. Der Lehrer muss daher möglichst viele Zeit auf Sprechübungen in der fremden Sprache verwenden und seine Schüler beim Examen auch nur in dieser Sprache prüfen. Hiebei wird nicht so sehr auf grammatische, als vielmehr auf praktische Uebungen und auf sachliche Sicherheit, Rücksicht genommen.

Wir benützen aber auch die übrigen Fächer unserer Schule dazu, um fremdsprachlichen Unterricht zu betreiben.

Ich habe diese Methode in Deutschland gelernt. Die meisten Ausdrücke sind in den Lehrbüchern auch in der fremden Sprache wiedergegeben, und Handelslehre, kaufmännisches Rechnen, Handelswissenschaft etc. etc. werden den Schülern in der Weise gelehrt, dass mit dem einheimischen Ausdrucke auch der fremdsprachliche wiedergegeben wird, so dass der Schüler neben dem Deutschen, auch den englischen und französischen Ausdruck kennen lernt. Dieses Unterrichtssystem wurde als sehr praktisch befunden. Die Hauptsache bei einem fremdsprachlichen Unterrichte bleibt immer der praktische Kunstgriff des Lehrers. Man kann einen gelehrten Professor in die Schule stellen, welcher seinen Schülern grossartige Dinge vorträgt, der praktische Erfolg wird aber dessenungeachtet, immer nur ein geringer sein. Im sprachlichen Unterrichte wird stets die Praxis die Hauptsache bleiben.

Aus diesem Grunde sind an unsern Anstalten für den fremdsprachlichen Unterricht zum grossen Theile nur praktische Lehrer angestellt. Wir haben Lehrer, welche die kaufmännische Praxis genau kennen und welche ihr Fach auch nur in ihrer eigenen Muttersprache vortragen, also zum Beispiel Engländer für Englisch u. s. w. Dadurch erreichen wir, dass die Schüler die fremde Sprache sofort richtig und gründlich erfassen

und rasch anzuwenden verstehen. Dies sind in kurzen Zügen einige wenige Erfahrungen, welche ich mir heute der geehrten Versammlung vorzutragen erlaubte. *(Approvazioni vivissime)*

Turchetti Corrado (Brescia). — Signori, È fatto ammesso da tutti, che i risultati dell'insegnamento delle lingue straniere nei nostri istituti secondari, sono tutto altro che soddisfacenti. Ci devono essere delle cause.

E queste cause non sono tanto da ricercarsi nella negligenza degli studenti o nella gratuita affermazione che noi Italiani manchiamo di attitudini naturali, quanto e più ancora nella deficienza di metodo.

Sono tre i vizi che generalmente inquinano il nostro insegnamento:

a) La mancanza di manuali informati ad una razionale specificazione di intendimenti.

Le forze fisiologiche e psichiche che debbono impiegarsi all'apprendimento di una qualsiasi nozione intellettuale sono quantità definite: le nozioni intellettuali costituenti l'umana sapienza sono quantità indefinite. Di qui la assoluta necessità di una scelta razionale, per raggiungere più rapidamente il fine immediato che lo studioso si propone.

Questo che si fa (e forse non sempre bene) negli insegnamenti speciali delle scuole superiori, dovrebbe esser fatto ugualmente, ed a più forte ragione, nell'insegnamento delle lingue straniere. Niuno si sognerà di pretendere che lo studioso di una lingua non sua, impari i quaranta o cinquantamila vocaboli di sostanza di cui si compone una lingua, per povera che sia. Ciò tutti ammettono. Ma quando si tratta di sapere quali fra essi si dovranno insegnare, quali omettere, gli scrittori o sono discordi, o sembrano dare pochissima importanza a questa per me capitale questione.

I fini che lo studioso si propone, sono o possono essere differentissimi: taluno mira a poter comprendere un trattato di matematica, di fisica o di medicina in una lingua non sua; tal'altro, a comprendere e gustare le

peregrine bellezze letterarie dei migliori scrittori; altri hanno intenti filologici, per conoscere la genesi del linguaggio; altri vogliono avere un mezzo per comunicare coi popoli stranieri, presso cui si dovranno recare per scopi di divertimento o commerciali, ecc. ecc.

A ciascuno di questi fini deve corrispondere un metodo speciale d'insegnamento; per ciascuno occorre la conoscenza di un patrimonio linguistico sostanzialmente diverso da ogni altro, sia per quantità di vocaboli, che per qualità. La scelta appropriata di questo rispettivo campo di conoscenze linguistiche, fin dai primi inizi dello studio, è cosa di capitale importanza per raggiungere più presto lo scopo, per collocare proficuamente la somma limitata di energie psichiche e fisiologiche di cui ciascuno dispone. Mai come oggi fu sentito più imperioso il bisogno di specificare le funzioni in ogni ramo dell'attività materiale e intellettuale.

Ora, questa specificazione e adattamento non si fa nei nostri libri di testo per lo studio delle lingue straniere, o se si fa, si fa a sproposito. Apriamo qualunque delle numerose grammatiche; su questo punto tutte sono improntate al medesimo modello, allo stesso principio: — l'erronea preoccupazione di seguire il metodo naturale, col quale ognuno di noi apprende la lingua materna; quindi le parole che prime e per lunghi mesi s'insegnano, sono quelle che rappresentano rapporti di famiglia, la casa, il giardino, i campi ecc. Ora affermo che pel commerciante, pel touriste, un tale studio è perdita di tempo e di energia. Su mille voci che avrete imparato con tale sistema, non ne troverete cinquanta che vi serviranno per il vostro scopo. Il commerciante abbisogna sopratutto e prima di tutto di una fraseologia commerciale. Un manuale improntato a questi principi manca.

b) Un secondo e più grave difetto sta nella soverchia importanza data alla grammatica. Non dico che la grammatica debba essere del tutto bandita: dico solo che dovrebbe studiarsi solo dopo qualche anno di in-

segnamento empirico o fonetico. Essa rappresenta un perfezionamento, una sintesi della lingua e, come tale, deve seguire, non precedere la conoscenza della materia prima sulla quale si estrinseca. La grammatica giova a tradurre correttamente e magari elegantemente una frase, ma non giova punto a parlare. Tutte le volte che dobbiamo pronunciare una frase in lingua straniera, non è alle regole che ne disciplinano la struttura che facciamo ricorso, ma al suono. Se quelle particolari disposizioni di vocaboli e di desinenze le abbiamo nell'orecchio, noi sapremo spiegarci; se no, no. — È una illusione credere altrimenti. La lingua parlata precede la scritta; essa deve entrare nel nostro cervello a mezzo dell'orecchio, perchè la lingua è sopratutto successione di suoni. Ciò è nell'ordine naturale della genesi dei linguaggi; ciò corrisponde al metodo seguito dalla natura, nell'apprenderci l'idioma natio: prima impariamo a parlare, poi a scrivere. Ciò non si fa nella grande maggioranza delle scuole pubbliche. Quivi si insegna a base di riflessioni logiche e impressioni visive; mentre è l'orecchio che prima si deve assuefare all'armonia nuova e strana della lingua straniera. Il metodo seguito universalmente, di mettere sempre accanto alla parola straniera la parola italiana corrispondente anzichè l'idea che racchiude, ci può abituare a tradurre coll'occhio le parole che vediamo scritte, non ci abitua a pensare e rapidamente esprimerci in lingua straniera, nè ad afferrare il significato delle parole di chi ci parla, che giungono alle nostre orecchie, ma non ai nostri occhi. Al commerciante non giova tanto il saper tradurre quanto il sapere comunicare, esplicare i suoni, intendere i suoni. Al commerciante assai più giova conoscere mediocremente molti linguaggi, anzichè ottimamente uno: è meglio farsi intendere anche sgrammaticando, che sapersi esprimere solo col sussidio di carta, penna, calamaio e dizionario. — Nell'insegnare una lingua a scopo commerciale, devesi bandire ogni digressione di carattere letterario, che oltre ad essere

una perdita di tempo, è quasi sempre una vera profanazione.

c) Un terzo difetto sta nelle qualità dell'insegnante, il più delle volte italiano, la cui istruzione linguistica appresa nelle nostre scuole, pecca dei difetti suaccennati: molta teoria, buona e corretta traduzione, conoscenza dei principali scrittori che illustrarono la lingua; ma deficienti nell' uso di questo strumento, sia per mancanza di prontezza, sia per erronea pronuncia non assuefatta dal lungo esercizio attivo (parlare) e passivo (udire). Egli schiva di adoperare questo strumento nelle lezioni e nel dialogo, e naturalmente dà quello che ha: regole, giochi di desinenze, misti a qualche squarcio di poesia lirica o di prosa del secolo d'oro.

Riassumendo, nell'insegnamento linguistico in Italia:

1.° mancano manuali e dizionari che diligentemente curino la scelta di vocaboli e frasi rispondenti ai bisogni immediati della comunicativa commerciale;

2.° si stanca la mente dei giovani colla soverchia importanza data alla grammatica ed alla letteratura straniera;

3.° gl' insegnanti sono forse troppo dotti per un insegnamento nel quale, più che la dottrina, deve adoprarsi la tecnica. (*vive approvazioni*)

Wauters Paolo (Bruxelles). — Monsieur le Président, Messieurs! Le Comité organisateur du Congrès a eu l'heureuse initiative, de faire figurer au nombre des questions à discuter, « *la manière d'organiser l'enseignement des langues étrangères dans les écoles de commerce secondaires et supérieures* ».

La question n'est pas neuve, et elle a fait l'objet déjà de fructueuses discussions aux Congrès antérieurs. Aux assises internationales tenues à Bordeaux en 1895 notamment, ce sujet a été traité d'une manière magistrale, et M.r Jacques Siegfried a résumé les travaux de l'assemblée par le voeu « *de voir mettre à l'étude dans les divers pays intéressés, les réformes à introduire dans l'enseignement des langues étrangères* ».

Depuis cette époque bien des progrès ont été réalisés, et malgré cela, l'étude des langues est si intimement lié au succès des carrières commerciales, que ce même sujet mérite encore de fixer l'attention des sommités intellectuelles ici réunies.

Dans tous les pays on est persuadé de l'importance de la questión, mais sa mise en pratique semble avoir encore des progrès à réaliser.

Je ne compte pas, Messieurs, abuser par de longues discussions de vos moments précieux ; qu'il me soit permis seulement d'examiner avec vous d'une manière succincte, les défauts de l'organisation actuelle de l'enseignement des langues étrangères et les réformes à y introduire.

Dans beaucoup d'écoles de l'enseignement secondaire, les langues modernes, traitées comme des branches accessoires, n'ont pas dans les programmes la place qui leur revient ; et cependant parmi les connaissances qui favorisent l'essor commercial d'un pays, ce sont elles peut-être, qui jouent le rôle préponderant. Dans toute l'échelle hiérarchique du monde commercial, depuis l'employé jusqu'au négociant, la pratique des langues est nécessaire, non seulement pour prospérer, mais même pour réussir.

On objectera peut-être que je fais allusion à l'enseignement secondaire en général et non aux sections spéciales de commerce. Je l'ai fait à dessein, parce que l'observation s'applique aux unes comme aux autres. L'élève ne sait pas toujours à 13, 14 ans, quelle sera sa carrière future, et il est donc nécessaire de donner à l'étude des langues modernes, dans les sections spéciales de commerce d'abord, et même dans les écoles d'instruction générale, une place proportionnée à l'importance de ces branches.

Si j'insiste sur ce point, ce n'est pas pour réprouver l'étude des langues classiques, ni pour empiéter sur leurs droits. Il ne faut pas vouloir niveler, uniformiser la culture intellectuelle de tous ; ce qui est nécessaire

à l'un, est inutile à l'autre. J'apprécie les nombreux avantages de l'étude des langues mortes et la suppression de celles-ci ne ferait pas le succès de celles-là. D'autre part, la traduction correcte de Virgile et la connaissance approfondie d'Homère, très utiles à certains, ne faciliteraient en rien l'établissement d'un comptoir commercial au Congo, ni la construction d'un chemin de fer en Chine.

C'est pour ces motifs, que je demande avec instance à l'éducateur moderne, de conserver au latin et au grec la place qui leur est due dans les écoles d'instruction générale ; elles formeront une élite pour les carrières libérales.

Je lui demande avec plus d'instance encore, d'accorder dans ces institutions une importance suffisante aux langues modernes, nécessaires aux futurs pionniers des carrières commerciales, industrielles et consulaires.

Je lui demande enfin et surtout, d'attribuer à ces branches, dans les sections spéciales de commerce de l'enseignement secondaire, le rôle prépondérant qui leur revient.

Une autre observation s'adresse aux méthodes d'enseignement. Une langue étrangère ne s'acquiert que par la pratique ; le meilleur moyen de l'apprendre rapidement, est de séjourner dans le pays où elle se parle ; malheureusement ce moyen n'est pas à la portée du grand nombre.

L'école peut y suppléer partiellement en obligeant les élèves à parler et à entendre parler la langue enseignée ; mais pour les initier à sa pratique courante, les cours devraient se faire autant que possible dans la langue étrangère et non dans la langue maternelle des auditeurs.

Un mot encore qui s'applique uniquement aux cours de langues des sections spéciales de commerce ; l'enseignement dans ces sections doit-être, lui aussi, spécialisé.

Il ne suffit pas ici de faire faire aux élèves des

exercices quelconques, il faut leur donner avant tout des travaux pratiques, leur permettant de se familiariser avec le vocabulaire utilisé dans le commerce, et les rendant aptes à négocier une affaire à l'étranger. Ce n'est pas dire qu'il faille négliger la partie littéraire des langues, mais dans une école commerciale la littérature classique doit venir en seconde ligne, et s'adresser seulement aux élèves qui sont assez avancés pour la comprendre

La question présentée aux délibérations de l'assemblée, visant non seulement les écoles de commerce secondaires, mais encore l'enseignement commercial supérieur, je me permets d'émettre le désideratum, de ne recevoir aux cours de langues obligatoires dans ces écoles supérieures, que les candidats ayant déjà une connaissance suffisante des langues, pour en aborder immédiatement l'étude pratique commerciale.

Les élèves mal préparés ne peuvent suivre les cours avec fruit, ils perdent leur temps et le font perdre aux autres. Et s'ils finissent par obtenir un diplôme, parfois presque par pitié, il restent des déclassés qui encombrent les carrières, s'imaginant qu'un titre de licencié, tient lieu de valeur personnelle et suffit à assurer leur avenir. En raison de ces motifs, j'estime que c'est un service à rendre à tous, et surtout aux candidats eux-mêmes, d'écarter des cours de langues les élèves mal préparés. On rend ainsi la carrière commerciale moins accessible à ceux qui ne pourraient y occuper un rang honorable, et on les oblige à chercher une profession mieux en rapport avec leurs aptitudes.

Je me résume, Messieurs, et je termine. Veuillez me permettre de conclure, en traduisant les réflexions qui précèdent, par les voeux suivants que j'ai l'honneur de soumettre à vos bienveillantes délibérations ; trop heureux si j'aurai pu ainsi faire avancer d'un pas cette question si intéressante pour le monde commercial :

I. — *Donner à l'enseignement des langues moder-*

nes une plus grande importance dans les programmes des écoles de commerce secondaires.

II. — *Engager les professeurs de langues étrangères des écoles commerciales de tous les degrés, à se servir autant que possible de la langue enseignée, et non de la langue maternelle des élèves.*

III. — *Organiser l'enseignement des langues étrangères dans les écoles commerciales de tous les degrés, de manière à familiariser les élèves, par de nombreux exercices pratiques, avec le vocabulaire utilisé dans le commerce.*

IV. — *Engager les jurys d'admission des écoles de commerce supérieures, à n'admettre que les élèves connaissant déjà la partie grammaticale des langues étrangères et capables, par conséquent, d'aborder immédiatement avec fruit le côté pratique. (Applausi generali e prolungati)*

Bartòs Filippo (Budapest). — Messieurs, J' espère que l' honorable M. Strauss me permettra d' émettre un voeu personnel, contraire à tous les voeux généraux.

Le voeu est vraiment un peu naïf. Je désire de tout mon coeur que le Congrès de l' enseignement commercial approche au moins d'un petit pas du but définitif que nous avons devant nos yeux, d'arriver à un résultat digne d' une école.

La dignité de l' école demande que le but auquel l' enseignement peut tendre, réponde à l' idée qu' on se fait d' une école qui n' est pas une usine, ni un atelier de lecture.

Lorsque j' ai reçu le programme du Congrès actuel, je me suis dit: maintenant je suis certain que nous ferons un pas en avant. C'est peut être la première fois que la question est mise sur ce pied. Jusqu'ici on avait demandé quelle méthode on devait suivre; maintenant au contraire, on demande comment l'enseignement doit être organisé.

Au Congrès d' Anvers on a dit que la question de l' enseignement n'est pas une question de méthode, mais

d'organisation. Les orateurs précédents ne se sont pas assez exprimés sur l'organisation qu'on peut donner à l'enseignement: la plupart se sont occupés de la méthode.

Faiblement nous nous sommes cependant occupés même un peu de l'organisation. Mais qu'est-ce que signifie ce mot pour l'enseignement des langues vivantes? Je crois qu'on pourrait réduire la question, en disant que la question des langues vivantes est une question organique. On peut bien faire le voeu qu'on doive apprendre aux élèves à parler ces langues, mais ou n'y arrivera jamais. S'il y a une exception, elle prouve la règle: que l'enseignement dans les écoles n'obtient pas les résultats espérés.

Pourquoi? Voilà ce que j'aurais voulu bien entendre des orateurs précédents. Quelles sont les causes pour lesquelles ou n'arrive pas à un résultat? La méthode ne peut en être la raison; nous avons tant parlé et discuté sur la méthode, qu'on pourrait remplir cette salle de volumes, articles, lectures, etc. C'est donc une question organique.

La première chose qu'on devrait faire pour arriver à bien organiser l'enseignement des langues vivantes dans les écoles commerciales est celle-ci. Il faut se dire avant tout: dans l'enseignement des langues vivantes il faut viser à plusieurs buts. Si je dispose de six heures et que j'ai une classe de 30 élèves, je puis me proposer tel et tel but; si je dispose de trois heures et que j'ai 60 élèves, je ne puis certainement me proposer le même but. Il y a quelqu'un qui dit que l'école fera ce qu'elle pourra: quant à moi, je crois au principe pédagogique, que toute école se doit proposer un but, auquel elle peut arriver complètement et entièrement.

La question des langues étrangères n'a jamais été posée clairement et nettement. Ou peut parler les langues étrangères de mille e mille manières.

On a dit au professeur: voilà telle classe, tu dois apprendre aux élèves à parler la langue française. L'expérience montre qu'on n'a jamais osé dire au

professeur : tu dois apprendre à ces élèves la correspondence commerciale en telle langue et rien autre. Voilà un but qu' on peut atteindre.

Le Congrès de Venise aurait dû peut-être s'occuper d' une de ces questions. Dans une école commerciale qui ne dispose pas d' assez d' heures par semaine et où les classes sout trop nombreuses, lequel des deux buts devrait-on choisir, la correspondance ou la conversation ?

Ma conclusion est celle-ci. Puisque dans l' école le but le plus difficile à atteindre c' est la conversation, dans une école commerciale qui ne dispose pas d'assez d'heures et contient un trop grand nombre d' élèves, on doit se proposer exclusivement l' enseignement de la langue écrite et par conséquent de la correspondance commerciale, car cet enseignement se fait bien plus facilement, pouvant faire écrire plusieurs élèves à la fois, tandis qu'on ne peut faire parler qu'un seul élève à la fois.

S' il y a plus d' heures et moins d'élèves, alors on pourra s' occuper du second but : la conversation.

Au Congrès d' Anvers il y avait l' unanimité sur une question, c' est à dire que le résultat obtenu dans l' enseignement des langues étrangères n' était pas suffisant. Cela dépend de ce que nous ne nous sommes pas assez occupés de l' organisation.

L' organisation est la question qu' on doit encore résoudre. On a essayé toutes les méthodes possibles. Maintenant ou doit dire : chaque professeur choisira la méthode qu'il croira la meilleure; la méthode vaut autant que le professeur qui l' emploie.

Mais il n' y a pas seulement de bons professeurs. Or, nous devons venir en aide à ceux qui ne sont pas bons, en leur donnant l'organisation qui leur fait défaut. *(approvazioni)*

Krall Carlo (Trento) — Signori ! Premetto che un'ora fa io non pensava di prendere la parola in argomento. Una osservazione da me fatta, mi stimola a farlo. Non ho chiesto che gli studenti non sentissero le nostre discus-

sioni per disprezzo verso di essi, tutt'altro. Io non sono conosciuto a Venezia, ma mi conoscono a Trento, ove da 25 anni insegno la lingua tedesca; e se vi è un amico degli studenti, quello sono io; se v'è uno che non soltanto cerca di insegnare, ma di giustificare presso gli studenti quello che dice, sono io. Io credo che il giovane che è destinato ad essere membro della società e del commercio, debba sapere il perchè delle cose. E quindi se io mi sono permesso di fare quella osservazione, era soltanto per il modo in cui il primo oratore in argomento trattava la questione. In un congresso pedagogico è bello assai anche entrare nei particolari, e io primo avrei fatto tesoro dei suggerimenti che mi vengono dati. Del resto, l'ultimo oratore da questo posto mi ha dato implicitamente ragione. Ogni docente faccia come la coscienza gli detta; ogni metodo è buono, se il docente lo sa applicare.

Venendo a dire dell'insegnamento delle lingue nelle Scuole commerciali, vorrei consigliare in primo luogo di limitare il numero delle lingue.

Io non credo che nelle Scuole medie di commercio, e parliamo soltanto di queste, si possa parlare di cinque o sei lingue straniere, come è stato detto da questo posto. Io credo che nella Scuola media di commercio, tre lingue possano e debbano essere sufficienti. Faccia poi la Scuola superiore di commercio quello che crederà di fare. La Scuola media, insegnando tre lingue, dà quanto può dare, e io credo che volere insegnarne di più sarebbe a danno dei risultati. Secondo me si dovrebbe insegnare la lingua materna e due lingue straniere a scelta. In Austria si segue appunto questo sistema. In quanto alle due lingue straniere da trattarsi, i metodi sarebbero differenti.

Gli elementi dell'una, di quella di maggiore importanza pel paese, dovrebbero essere stati dati già nella scuola primaria. Nella scuola secondaria si dovrebbe perciò poter cominciare subito colla pratica, deducendo la grammatica dalla pratica. Nella lettura, nella conver-

sazione, nella dettatura si dovrebbe fare appello alle regole grammaticali che si presuppongono già insegnate, principalmente dove lo scolare sbaglia, e così la grammatica verrebbe ribadita. Per la seconda lingua invece, nuova per lo scolare, consiglierei di far precedere lo studio grammaticale, e di passare solo gradatamente alla pratica applicazione.

La grammatica che taluno oggi vorrebbe troppo abbandonare nell' insegnamento, è assolutamente necessaria come base. Solo chi abbia solide cognizioni grammaticali, arriverà a parlare e scrivere correttamente.

Sottopongo perciò all' onorevole Congresso l' idea di limitare nelle Scuole medie di commercio l'insegnamento delle lingue straniere a due, trattandole, se ci sono cognizioni antecedenti, col metodo pratico, se la lingua è nuova per gli scolari, alla base dello studio razionalmente sistematico della grammatica.

È stato domandato se nelle Scuole medie di commercio si debba dare maggior peso allo studio delle lingue come tali, o allo studio della corrispondenza in quelle lingue. Ed è stato risposto : a seconda della quantità di ore a disposizione.

Io credo però che, poche o molte siano le ore, non si dovrebbe trascurare nè l' una nè l'altra parte, il che si otterrà trattando la lingua nella corrispondenza e sulle lettere commerciali che si spiegano, leggono o scrivono. (*approvazioni*)

La seduta è levata alle ore 4,40 pom.

SEDUTA DEL 6 MAGGIO

La seduta è aperta alle ore 9 ant. sotto la presidenza dell' on. Pascolato, presidente del Congresso.

Riprende il suo posto di segretario il prof. Vivanti, che è accolto da un lungo applauso.

Presidente. — Mi associo cordialmente all' applauso dell' Assemblea, e mi rallegro di vedere ristabilito in salute il nostro egregio segretario. (*approvazioni*)

Riprenderemo e finiremo stamane, la discussione del secondo quesito. Raccomando agli oratori la massima concisione, perchè il cammino che abbiamo ancora da fare è lungo.

S.t Cyr Penot (Lione). — Messieurs, J' entrerai directement au coeur de la seconde question, et ne parlerai que des écoles supérieures, particulièrement de l' école de Lyon.

Dans cette école tous les élèves apprennent deux langues étrangères: l'anglais obligatoirement, et au choix l' allemand, l' italien, ou l' espagnol.

Nous divisons l' enseignement en deux parties: l' enseignement écrit et l' enseignement parlé. Nous pensons qu' on ne peut donner plus que 20 élèves à cha-

que professeur, et par conséquent nous les partageons suivant leurs forces. Cette division est très importante, car, avant leur entrée à l'Ecole, plusieurs ont déjà étudié l'anglais ou l'allemand et ce serait leur faire perdre leur temps que de les mêler à ceux qui ne font que commencer l'étude de ces langues.

Pour l'enseignement écrit nous faisons faire beaucoup d'exercices. Pour ceux qui commencent l'étude d'une langue, nous leur donnons les éléments de la grammaire; les autres s'occupent surtout de questions commerciales, leurs exercices consistent à apprendre les termes commerciaux, à faire des lettres, à traduire des circulaires, etc. A la fin de l'année, nos élèves peuvent écrire une lettre correctement ou la traduire. Je déposerai au sécrétariat un certain nombre de ces lettres, pour donner une idée du type de celles que font nos jeunes gens.

Pour la partie parlée, nous suivons un autre système. Nous groupons seulement 4 ou 5 élèves, et la conversation se fait en dehors des heures de cours, entre les jeunes gens désignés et le professeur. Les sujets des conversations sont pris dans les revues ou les journaux que le professeur a à sa disposition, ou portent sur des questions pratiques, comme par exemple un voyage, l'arrivée dans un pays étranger, à l'hôtel ou à la gare, une visite à un client, etc.

Vers la fin de la deuxième année, les jeunes gens doivent traiter des questions dans les langues étrangères qu'ils ont apprises.

Je ne vous dis pas qu'avec ce système nous ayons atteint la perfection. Il est d'usage qu'un commerçant se plaigne toujours de ses affaires; nous faisons comme lui et voudrions arriver encore à de meilleurs résultats. Aussi serions nous heureux si les délégués étrangers venaient nous donner des renseignements sur ce qu'ils font chez eux, car c'est par l'échange des idées, que nous pouvons améliorer l'enseignement des langues vivantes dans nos pays respectifs. (*approvazioni*)

Bloch Gilberto (Bienne). — Rinuncia alla parola.

Presidente. — M.r Bloch a presenté un mémoire sur la deuxième question, qui a été distribué a M. M. les Congressistes.

La discussion sur l'enseignement des langues touche à sa fin. Il faut maintenant prendre connaissance des propositions, qui ont été déposées au bureau et dont quelques unes ont été développées par leurs auteurs et d'autres non. Je vais les lire:

1. Proposition de M. A. Roncali (Gênes).

Il Congresso fa voti:

a) che fra le lingue straniere da insegnarsi nelle scuole secondarie, si scelga per prima quella che per ragione filologica sia la più affine alla lingua del paese;

b) che l'insegnamento sia, in ogni ordine di scuole, per quanto possibile individuale e limitato ad un numero relativamente ristretto di scolari;

c) che il metodo anzichè essere unico, si adatti allo stato di coltura degli allievi;

d) che nelle scuole, anche di più alto grado, non si insegnino come materia obbligatoria più di due od al massimo tre lingue, lasciando facoltativo a pochi tra i migliori alunni, lo studio di altre che si reputano più utili per le condizioni locali della scuola;

e) che l'insegnamento abbia sempre di mira l'uso della lingua straniera pei bisogni commerciali, curando che l'allievo impari prima a comprenderla, poi a scriverla e finalmente a parlarla;

f) che una o più materie d'insegnamento che ammettono il metodo espositivo, siano insegnate nelle scuole superiori, usando la meglio appresa fra le lingue straniere.

2. Proposition de M. Edouard Heinzmann Savino (Anvers).

Il Congresso, penetrato della necessità dal punto di vista dell'insegnamento delle lingue nelle scuole di commercio, di determinare il significato dei termini commerciali in ogni paese, di assicurarne la traduzione e-

satta nelle diverse lingue e all' occorrenza di trovarne i termini corrispondenti, incarica una commissione scelta fra i suoi membri, di studiare i mezzi di raggiungere lo scopo e di presentare al prossimo Congresso un rapporto sullo stato della questione.

3. *Propositions de M. Philippe Bartòs* (Budapest).

a) Le Congrès croit devoir maintenir la question de l' enseignement des langues vivantes à l' ordre du jour du prochain Congrès.

b) Le Congrès émet l' avis que dans les écoles secondaires le minimum d' heures d' enseignement des langues vivantes, ne peut porter que sur la correspondance commerciale.

4. *Proposition de M. Gilbert Bloch* (Bienne).

Le Congrès émet les avis suivants :

a) L'enseignement d'une langue étrangère peut être achevé dans les Ecoles de commerce *secondaires* en trois ans, avec 4 ou 5 leçons hebdomadaires et un nombre restreint d'élèves.

b) Dans la I année on doit se baser sur la grammaire, dans la II sur la lecture, dans la III sur la composition et la correspondance. La plus grande attention doit être portée sur la conversation et la bonne prononciation.

c) La méthode doit être rationnelle ; pour une partie des règles, la méthode inductive est à sa place.

d) Le professeur aura fait des études sérieuses ; il connaîtra la langue étrangère comme sa langue maternelle.

e) Les manuels de langues étrangères doivent être unifiés, tout en respectant les besoins nationaux ou régionaux.

f) L'enseignement des langues étrangères dans les Ecoles de commerce *supérieures* ne peut être détaillé. L'étude de la littérature entre dans le programme des études.

5. *Proposition de M. Charles Vulliemin* (Lausanne).

Le Congrès émet les avis suivants :

a) La méthode nouvelle, dite imitative, ne saurait s'appliquer d'une manière un peu absolue qu'à des élèves très-jeunes, ou possédant seulement la langue maternelle.

b) Il ne faut pas donner la tentation aux élèves d'apprendre trop de langues simultanément et il faut organiser le tableau des leçons en conséquence.

c) L'étude de toute langue doit être intensive, avec diminution successive du nombre des heures qui lui sont consacrées.

6. *Proposition de M. François Laskus* (Varsovie).

Premesso che in un non lontano avvenire si prevede che il commercio e l'industria della China e del Giappone prenderanno uno sviluppo straordinario e che sarà conseguentemente necessario di avere agenti commerciali e viaggiatori la cui sfera d'azione sarà precisamente nei paesi suddetti, ed i quali potranno allora soltanto agire con profitto nell'interesse delle missioni di cui saranno i mandatari, quando conosceranno le lingue dei paesi anzidetti, onde mettersi in contatto con la classe commerciale indigena;

considerato che la conoscenza della lingua chinese e giapponese è una necessità attuale per i giovani delle nazioni che hanno nei paesi orientali delle Colonie;

mi permetto di esprimere il voto che l'illustre Comitato del Congresso faccia ciò che crede più opportuno onde ottenere che gli studenti i quali finiscono il corso commerciale, possano in seguito essere liberamente ammessi negli istituti di quei paesi dove esistono delle facoltà di lingue orientali, e dopo di avere subìto un esame soddisfacente, possano ottenere un certificato in base al quale abbiano la preferenza per occupare quei posti dove si domanda la conoscenza delle scienze commerciali.

7. *Proposition de M. Paul Wauters* (Bruxelles).

Le Congrès émet les voeux suivants:

a) Donner à l'enseignement des langues moder-

nes dans le programme des écoles de commerce secondaires, l'importance qui revient à ces branches en égard à leur nécessité pour toutes les carrières commerciales, et ne pas les traiter comme des branches accessoires.

b) Engager les professeurs de langues étrangères à se servir autant que possible de la langue enseignée et non de la langue maternelle des élèves.

c) Organiser l'enseignement des langues, de manière à familiariser les élèves par de nombreux exercises pratiques, avec le vocabulaire utilisé dans le commerce.

d) Engager les jurys d'admission aux écoles de commerce supérieures à n'admettre que les élèves connaissant déjà la partie grammaticale des langues étrangères et capables par conséquent d'aborder immédiatement avec fruit le côté pratique.

8. Proposition de M. Auguste Gaudenzi (Rome).

Le Congrès, considérant qu'on ne peut penser ni s'exprimer dans une langue, quand on n'en possède pas les matériaux nécessaires ;

considérant que pour les agents de commerce la facilité de l'élocution est d'une très-grande importance économique ;

émet le voeu :

a) que dans les écoles de commerce secondaires ou moyennes l'enseignement des langues étrangères, suivant la méthode rationnelle, procède de la langue parlée à la langue écrite, et donne une plus large part aux exercises de conversation et de phraséologie ;

b) que l'enseignement, dès qu'on le peut, soit donné dans la langue étrangère qu'on enseigne ;

c) que l'étude théorique soit faite comparativement, ayant toujours pour base la langue maternelle.

J'ajoute que M. Ferruccio Truffi (Venise) propose que, si le motion de M. Heinzmann Savino est acceptée par le Congrès, les membres de la Commission pour étudier la terminologie commerciale soient deux :

l'un pour la *terminologie commerciale* proprement dite, l'autre pour les *noms des marchandises.*

St. Cyr Penot (Lione) — Je propose que, comme on a fait pour la première question, ces propositions soient examinées par le Bureau, qui formulera les voeux qui pourront être votés per le Congrès.

Presidente — S' il n'y a pas d'opposition, je mets en votation la proposition de M. St. Cyr Penot.

È approvata.

Presidente — Nous allons passer à la troisième question : « *Résultats obtenus jusqu'ici par l'enseignement de la pratique commerciale. Quelle est la meilleure manière de l'organiser dans les Ecoles secondaires et supérieures* ».

Je récommande aux orateurs d'être concis autant que possible. La discussion devra probablement être réouverte lorsque le bureau presentera ses conclusions.

Il faut donc maintenant être concis, pour arriver vite à une conclusion.

St. Cyr Penot (Lyon) — Messieurs, Je demande pardon de tenir encore une fois la tribune.

L'année dernière, après le Congrès d'Anvers, notre président mon collègue et ami, eut la bonté de passer par Lyon et de visiter notre école de commerce. Il fut frappé de l'organisation du bureau commercial et il me demanda pour le Congrès actuel de rédiger une note sur cette organisation. Cette note vous a été distribuée, et je n'entrerai pas ici dans les détails. Vous avez pu en prendre connaissance.

Je vous dirai seulement quel est le principe qui nous a guidés dans l' établissement de notre bureau commercial.

Il faut donner au jeune négociant de l'initiative, ce que le cours d'amphithéâtre ne peut lui donner; ce problème est réalisé par le bureau commercial. Notre enseignement de comptabilité et tenue des livres dure deux ans. Dans la première année on donne toute la théorie nécessaire, on fait faire des exercices, on ap-

prend la manière de faire les calculs et de les abréger. Ainsi dès la première année, les élèves savent comment se font toutes les opérations commerciales et à la fin du cours, le professeur leur fait traiter des questions générales, dans lesquelles l'opération est conduite depuis son origine jusqu'à la fin, en passant par les écritures et la constatation des résultats. Ainsi lorsque les élèves passent au deuxième cours, ils sont déjà formés. Le temps consacré est de 12 heures par semaine, ce qui est suffisant pour traiter toutes les questions dans une seule année.

Dans la deuxième année les élèves ouvrent des maisons de commerce fictives, soit en France soit à l' étranger. Les élèves commencent par rédiger les actes sociaux, ouvrent les livres, préparent les circulaires qui sont traduites en diverses langues pour se mettre en relation avec leurs camarades établis en pays étrangers. Pour se diriger dans ces affaires, ils ont à leur disposition les journaux de commerce et les circulaires qui nous sont envoyées, afin que les opérations qu'ils traitent reposent sur des données réelles. La seule chose dont nous ne tenons pas compte, c'est le temps; car si par exemple nous voulions attendre une lettre de la Chine, nous n'aurions pas le temps de faire plusieurs affaires dans l'année scolaire.

L'élève est ainsi obligé de passer par toutes les opérations; il tient ses livres, et à la fin il voit si la maison a eu ou non des bénéfices.

Cet enseignement, qui est extrèmement vivant, est avantageux pour les élèves, parce qu'il leur donne l'initiative de faire quelque chose sans que le professeur le leur dise. S'ils se trompent la première fois, la seconde ils font mieux. Ils sont très intéressés par ce genre de travail.

Dans ma relation vous verrez les objections faites à cet enseignement.

Il y'en a une qui a été faite en France récemment. Cet enseignement, dit-on, est destiné à former des em-

ployés et non des patrons, car ceux-ci ne doivent pas faire les calculs, tenir les livres, etc. Mais un futur patron doit être capable de faire un bon employé. Si son père a une maison de commerce, il le fera débuter comme employé pour qu'il apprenne tous les services de la maison. L'objection ne me parait pas sérieuse.

Je ne parle pas des autres objections; je suis à la disposition de l'assemblée pour tous les éclaircissements qu'elle pourrait désirer.

Notre système n'a pas été adopté en France dans toutes les écoles supérieures, et en tout cas, pas de la même manière. Je crois qu'il est appliqué à l'école de Venise. Il y a 20 ans, M. Ferrara en passant par Lyon fut lui aussi frappé de notre système, il demanda que notre école se mit en relation avec celle de Venise, et en effet cela fut fait pendant quelques années. En Suisse il y a aussi une organisation analogue à la notre dans quelques Écoles.

En France, dans certaines écoles secondaires de commerce, on a adopté le même système, et vous pourrez voir dans ma relation comment est organisée l'école de Nîmes. Là on accorde à cet enseignement un temps inférieur à celui que nous lui consacrons et on y a adopté un système un peu différent, mais qui arrive aux mêmes résultats. J'ai entendu dire qu'on est content de son application.

A Lyon personne ne s'est plaint de notre système; au contraire, lorsque nos élèves se présentent pour entrer dans une maison de commerce, ils trouvent facilement à se placer et se tirent très bien d'affaire dès le premier jour. *(approvazioni)*

Presidente. — Je puis ajouter que notre Ministre du Commerce a invité les écoles italiennes de commerce à se mettre en rapport avec les écoles etrangères et que cela a été fait avec succès par notre école de Venise.

Adler Abramo (Lipsia). — Meine Herren! Ich habe Ihnen leider über die Frage der Muster-Comptoirs in

Deutschland nicht viel mitzutheilen. Denn bis jetzt ist der handelswissenschaftliche Unterricht auf den deutschen Handelsschulen nicht in der Form ertheilt worden, wie sie eben besprochen worden ist. Der Grund, weshalb dies nicht geschehen konnte, ist der, dass, wie Sie schon in den früheren Debatten gehört haben, unsere Handelsschulen eine wesentlich doppelte Aufgabe haben, die darin besteht, dass sie die jungen Leute in der allgemeinen Bildung möglichst weit bringen und ihnen zugleich eine fachlich-kaufmännische Ausbildung in dem Sinne geben sollen, dass sie für ihren künftigen Beruf das nöthige wissenschaftliche Verständniss erlangen. Ferner gewährt unsere Handelsschule zu gleicher Zeit ihren Abiturienten das Recht des einjährigen Militär-Dienstes. Es bleibt daher nur sehr wenig Zeit für die praktische Handelswissenschaft übrig. Wir können auf diese Handelsfächer nicht 12 Stunden pro Woche verwenden, sondern müssen uns mit der Hälfte begnügen und erst in dem letzten Schuljahre wäre es möglich, ein solches Muster-Comptoir einzuführen. Alle Herren, weiche selbst im Schulfache thätig sind, werden es wissen, dass zur Durchführung eines solchen Comptoirs soviele Kenntnisse der Schüler vorausgesetzt werden müssen, dass wir an unsere Mittelschulen nicht daran denken können, solche Comptoirs einzuführen. Ferner ist in Deutschland an solchen Handels-und-Gewerbeschulen das Fachlehrersystem sehr entwickelt. Wir stehen hier in einem gewissem Gegensatze zu den rein humanistischen Anstalten. Jedes Fach ist in die Hände eines Specialisten gelegt. Gerade diesem Umstande und dieser Trennung, glaube ich, ist der Erfolg des fachlichen Unterrichtes an den deutschen Handelsschulen beizumessen. Im Muster-Comptoir hingegen wird der Unterricht und die Leitung nothwendiger Weise fast ausschliesslich in die Hand eines und desselben Lehrers gelegt, der sich höchstens einer oder einiger Hilfskräfte bedienen kann.

Ferner muss ich auch hervorheben, dass in Deutschland die Mehrzahl der Handelsschulpädagogen auf

einem anderen Standpunkt steht, als er vielfach hier vertreten wird, indem sie glaubt, dass es nicht die Aufgabe einer Handelsschule sein kann, Praktiker vollständig auszubilden und sie mechanisch auf bestimmte technische Verrichtungen einzuüben. Die Handelsschule soll bei uns keine Lehrwerkstätte sein, sondern ihren Schülern nur eine wissenschaftliche Grundlage für den späteren praktischen Beruf geben. In dieser Auffassung werden wir auch von unserem Kaufmannsstande unterstützt, der nicht haben will dass wir in der Schule Leute für die Praxis vorbereiten, sondern behauptet, dass das, was das Muster-Comptoir leisten will die Aufgabe der späteren Lehrzeit sei. Die Einrichtung von Muster-Comptoirs zum Ersatze der Lehre wäre also an unseren Handelsmittelschulen gar nicht möglich. Wir bringen es höchstens dahin, dass die Abiturienten unserer Handelsschule eine abgekürzte Lehrzeit geniessen und während die Kaufmmans lehrlinge sonst in der Regel drei und in den Seestädten sogar vier Jahre lernen, werden unsere Handelsschüler in der Regel schon mit zwei Jahren Lehrzeit angenommen. Von dieser Lehrzeit aber würden unsere Kaufleute nicht abgehen, wenn wir auch unsere Schüler noch weiter ausbilden wollten. Wenn es also bei uns gar nicht in Frage kommen kann, Muster-Comptoirs an den Handelsmittelschulen einzurichten, so könnte doch in Betracht gezogen werden, ob diese Einrichtung nicht für eine höhere Stufe von Handelsschulen, die den oberen Klassen unserer neunjährigen Gymnasien oder Realgymnasien entspricht, empfehlenswert sei. Für diese Art von höheren Handelsschulen könnten Muster—Comptoirs nur dann in Frage kommen, wenn ihr Lehrgang für Handelsfächer auf mehrere Jahre ausgedehnt würde, was aber gegenwärtig in Deutschland nur bei einigen Schulen der Fall ist.

Ich sehe mich veranlasst, hier zugleich einen Irrthum zu berichtigen, der mir in früheren Debatten aufgefallen ist. Unsere Handelsschulen sind nicht, wie

vielfach angenommen wird, lediglich eine Vorbereitung für Commis. Gerade in unseren Handelsmittelschulen ist ein sehr grosser Theil der selbständigen Kaufmannschaft gebildet worden. Hervorragende Grosskaufleute und Fabrikanten, ja selbst unsere Consuln im Auslande haben zum Theil auf den Bänken unserer Handelsschulen gesessen.

Die Handelsschule einer höheren Stufe soll etwa Leute vom 16-20. Lebensjahre ausbilden. Wir haben angefangen, eine solche höhere Schule an unsere Handelsschule anzuschliessen, jedoch nur mit einem einjährigen Lehrgange, weil sonst die jungen Leute zu spät in die praktische Lehre kommen würden. Bis jetzt sind in Deutschland fast alle Versuche, diese höhere Art der Handelsschule auf eine längere Zeitdauer auszudehnen, daran gescheitert, dass in dem zweiten oder gar dritten Schuljahre die Schüler weggeblieben sind.

Man darf also in der theoretischen Vorbereitung nicht zu weit gehen und eine gewisse Zeit nicht überschreiten. Die Kaufmannschaft wünscht dass junge Leute spätestens mit dem 18. Lebensjahre in das Geschäft kommen, und das ist auch wohl grundsätzlich die späteste Zeit für den Beginn der Praxis eines jungen Mannes. Für uns ist die Erörterung über den Wert der Muster-Comptoirs erst wichtig geworden, seitdem auf Anregung des deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen von der Handelskammer zu Leipzig im vorigen Jahre eine Handelshochschule mit staatlicher und communaler Unterstützung errichtet wurde. Diese Anstalt wird von erwachsenen Leuten besucht, die sich entweder zu Handelslehrern ausbilden wollen, oder die, nachdem sie eine höhere Schule besucht oder bereits in der kaufmännischen Praxis gestanden haben, auf der Handelshochschule eine breitere und vertiefte wissenschaftliche und fachliche Ausbildung zu erhalten suchen. Der Lehrplan ist auf 4 Semester berechnet und zerfällt in wissenschaftliche Vorlesungen und praktische Übungen. Auch für letztere ist wenig

stens in den ersten Semestern das Princip der Arbeitstheilung derart durchgeführt, dass für Übungen in höherer Arithmetik, Buchführung, Correspondenz, fremden Sprachen u. s. w. verschiedene Lehrkräfte tätig sind. Es drängte sich uns aber die Frage auf, ob es nicht für die Studierenden nützlich wäre, venn sie schliesslich die praktische Nutzanwendung von dem Gelernten in einem Übungs - oder Muster - Comptoir machen vürden.

Eine solche schliessliche Concentration erschien vielleicht um so nöthiger, als die neue Sächsische Prüfungsordnung der Handelshochschule, im Gegensatze zu den österreichischen Vorschriften, für die Lehramtscandidaten nicht vorschreibt, dass sie vor ihrer Anstellung in der kaufmännischen Praxis gestanden haben müssen. Diese Erwägungen veranlassten den Senat der Handelshochschule, mich zu beauftragen, im Laufe des vorigen Winters einige ausländische comptoiristische Schuleinrichtigungen zu besuchen. Man kann als Lehrer während der Schulzeit nicht lange Zeit auf Reisen gehen und so habe ich mir nur einige der bekanntesten Anstalten, wie Wien, Prag und Antwerpen angesehen. Allein ich habe gefunden, dass das, was von dem Herrn Collegen aus Lyon mitgetheilt wurde, weder in Wien an der Handelsakademie, noch in Antwerpen an dem Institut supérieur de Commerce durchgeführt ist. In Wien wird der kaufmännische Unterricht in den ersten zwei Schuljahren so ertheilt wie an der Leipziger Handelsschule, das heisst es sind für jedes Fach, wie Aritmetik, Buchhaltung, Correspondenz Handelslehre u. s. w. besondere Lehrstunden angesetzt, die auf verschiedene Lehrkräfte vertheilt sind.

Nur in dem letzten Schuljahre werden alle Arbeiten concentriert und in dem Sinne ausgeführt, dass auf Grund verschiedener Geschäftsvorgänge, die in einem Lehrbuch gesammelt sind, alle vorkommenden kaufmännischen Arbeiten, also die Ausfertigung der Schriftstücke, die Berechnungen und Buchungen, durch die Schüler sofort unter Anleitung des Lehrers zu erfolgen

haben. Aber alle Schüler arbeiten gleichzeitig ein und dasselbe und comptoiristische Vertheilung unter die Schüler findet nicht statt. Ebenso besteht auch in Antwerpen das, was dort als Muster-Comptoir, beziehungsweise als Bureau commercial bezeichnet wird, lediglich in einem zusammenfassenden Handelsunterricht auf Grund von einzelnen grösseren Handelsoperationen, die mit den Schülern gründlich durchgearbeitet werden. Aber anch dort legt man auf den eigentlichen comptoiristischen Betrieb, wie ihn seinerzeit Director Ahrens in Prag geschaffen und wie er von dem kürzlich verstorbenen Professor Odenthal weiter geführt wurde, keinen grossen Wert. Man hat mir nun gesagt: « Wenn Ihre jungen Leute in das Geschäft kommen und vor das Hauptbuch gestellt werden, so zittern sie vor diesem Anblicke wie vor einem Gespenste, weil sie eben in Ihrer Schule nie ein wirkliches Geschäftsbuch gesehen haben. » Ich antwortete darauf, dass die Lehrlinge bei uns überhaupt nie direct vor das grosse Hauptbuch gesetzt werden, und also Zeit haben sich nach und nach an diesen schrecklichen Anblick zu gewöhnen. Ich selbst bin zur Überzeugung gelangt, dass die Einrichtung von Muster-Comptoirs an kaufmännischen Unterrichstanstalten im letzten Jahrgange eine Form wäre wie sie besser kaum gedacht werden kann, allein nur Erfolg hat, wenn die Theilnehmer bereits mit den Grundlagen der theoretischen und praktischen Zweige der Handelswissenschaften vollständig vertraut sind. Ferner muss, falls die Theilung vie in einem wirklichen Geschäftshause in Chef, Buchhalter, Cassier, Correspondent, etc. unter den Schülern vorgenommen werden soll, die Zahl der Theilnehmer eine beschränkte (höchstens 20-25) sein und an der Spitze des Comptoirs ein Lehrer stehen, welcher nicht nur eine vollständige Kenntniss der gesamten Handelswissenschaften besitzt, sondern auch mit der Praxis des Geschäftslebens in beständiger Berührung und Verbindung steht. Die Einrichtung und Durchführung eines derartigen

Muster-Comptoirs ist daher ausserordentlich schwer und ich fürchte, dass sich dieselbe, doch nur auf sehr wenige Anstalten wird beschränken müssen, weil uns eben diejeningen Lehrkräfte zur Zeit noch fehlen, die im Stande sind, den hohen Anforderungen dieses Muster-Comptoirs Genüge zu leisten.

Ich bin am Schlusse meiner Ausführungen angelangt und erkläre, dass ich mich ausserordentlich freue, dass gerade diese Frage der Muster-Comptoirs auf die Tagesordnung des Internationalen Congresses gesetzt wurde, weil wir 'eben in Deutschland auf diesen Gebiete noch sehr viel lernen können, und ich kann Sie versichern, dass ich sehr aufmerksam demjenigen zuhören werde, was meine Herren Nachfolger auf dem Rednerpulte hierüber sagen werden. (*approvazioni*)

Pivetta Vittorio (Napoli). — Non dirò soltanto di essere breve, ma lo sarò effettivamente. Permettetemi di cominciare col portare qui il saluto della Camera di Commercio di Napoli che ho l'onore di rappresentare, e di gradire pure quello mio rispettoso, quale antico studente della Scuola Superiore di Venezia.

Ho seguito con la massima attenzione lo svolgimento dei temi 1 e 2 e dai discorsi pronunciati, rilevo che nella generalità è entrata la convinzione che la pratica debba presiedere all'insegnamento commerciale. Ora, o Signori, io mi fondo appunto su questa necessità di una base pratica, per dire che nell' insegnamento dobbiamo attingere le idee dagli uomini che vivono della vita pratica degli affari. Se vi rivolgete ad un commerciante e lo interpellate per conoscere quale scuola preferisca, egli vi risponderà invariabilmente: se avete mezzi, meglio di tutto è che mandiate vostro figlio all'estero, in Isvizzera, in Francia, ecc.

Ciò non è sempre possibile perchè spesso mancano le risorse o l' opportunità. Ma da questo criterio, possiamo attingere regole da applicare nella scuola.

Il commerciante vi dice: mandate vostro figlio all'estero. — Perchè? Perchè crede, che egli possa ap-

prendere, intanto, dalla viva voce la lingua del paese dove si reca. Ma ciò può farsi anche nella scuola, dove poi la pratica non deve esser presa in un senso troppo assoluto, cioè non deve essere scompagnata dalla coltura generale necessaria, e dall' insegnamento di altre discipline dettate nelle lingue medesime. L' alunno così avvezzato a parlare e svolgere le sue idee in queste lingue, ricava dalla scuola, se non tutti i vantaggi che troverebbe andando in un paese estero, almeno quelli di poter parlare ed esprimersi meglio di quel che non farebbe con le pastoje della grammatica che inceppano, almeno nei primordi, lo studio delle lingue.

Un altro punto da considerare, è quello che si riferisce allo studio del *bureau,* in cui dovrebbe essere iniziata la pratica commerciale. Questo *bureau* o *comptoir*, lo abbiamo effettivamente in tutte le Scuole Superiori e in gran parte delle scuole medie commerciali. Ma in questo *bureau* manca assolutamente la pratica. È vero che s' immaginano case che hanno relazione fra loro, ma praticamente tutto ciò non dà allo scolaro la possibilità di dire: ho appreso ciò che realmente si fa nella pratica. Crederei perciò opportuno che si dovessero mandare per turno gli allievi alla Camera di Commercio. a vedere i listini e portarne gli estratti a scuola, delegarli per turno, con un biglietto di riconoscimento, a presenziare qualche operazione doganale, a chiedere presso l' amministrazione ferroviaria schiarimenti circa le merci da spedire, circa i sistemi tenuti ecc. ecc., inviarli agli scali marittimi per informarsi dei vapori in partenza e in arrivo, e con queste indicazioni, valendosi anche dello stesso nome del vapore, della stessa merce caricata, fare la pratica nel *bureau* commerciale.

Bisognerebbe anche trovare il modo che le ditte si offrissero di dare schiarimenti qualora essi fossero necessari, affinchè nei casi di dubbio l' allievo potesse, indirizzato dal professore, andare in una di queste case di commercio e chiedere notizie e dilucidazioni. Se tra

queste case di commercio ve ne fossero anche di estere, questo sarebbe un mezzo per poter parlare nella lingua straniera, e manifestare in quella le proprie idee.

In altri termini, desidererei che nel funzionamento del *bureau* commerciale nel quale si trovano svolte varie discipline, cioè contabilità, aritmetica commerciale, istituzioni commerciali, calligrafia, ecc. vi fosse qualche cosa di pratico, di effettivamente verificabile nel corso reale degli affari. Si dovrebbe quindi cercare di valersi del tramite delle Camere di commercio, per mettere questo *bureau* al caso di poter funzionare con tutti gli elementi e meccanismi della vita pratica delle varie istituzioni commerciali. (*approvazioni*)

Bertsch Ferdinando (Zurigo) — Meine Herren! Es ist eine unleugbare Thatsache, dass die Muster-Comptoirs nicht jene Erfolge erzielt haben, welche man von ihnen erwartete. Der Grund liegt darin, dass Geschäfte eben immer nur Geschäfte bleiben und dass die Schüler nicht so grosses Interesse für die Sache zeigen, als man eben annimmt. Ich kann hierin meinem geehrten Herrn Vorredner, Prof. Dr. Adler, ganz Recht geben.

Es gibt aber auch einen andern Punct der mir in unserer Frage der sogenannten Muster-Comptoirs, über deren Wert sich natürlich streiten lässt, berücksichtigenswert erscheint.

Ich, würde vorschlagen dass man in den Handelsschulen wirkliche Geschäfte betreiben möge und zwar so, dass man in denselben eine wirkliche Bank errichte. Eine solche Bank soll aber nicht bloss eine Sparbank sein, denn eine solche gibt uns zu wenig Material in die Hand, sondern ein mit dem Auslande in Verbindung stehendes wirkliches Bankgeschäft. Dadurch würde das Interesse der Schüler für die Sache ungemein gefördert werden. Die Schüler würden Einblick gewinnen in die ganze Art und Weise der Correspondenz-Führung. Sie sollen dazu verhalten werden, selbst Rechnungs-und Geschäftsabschlüsse zu concipieren u. s. w. Doch gerade

dies ist es was den Handelsanstalten fehlt. Dafür sind keine Einrichtungen getroffen. Man trifft sogar wenig junge Leute welche den einfachsten Brief correkt auszufertigen im Stande sind. Die meisten unter ihnen haben wohl angelernte Formen, doch die richtige Handels-Correspondenz, wie sie in der Praxis vorkommt, lernen sie nur dann kennen und gebrauchen, wenn sie von Seite gediegener Geschäfts-und Handelshäuser wirkliche Original-Briefe in die Hände bekommen und Einblick in dieselben erhalten würden. Änlich wie mit dem Bankgeschäfte könnte man es auch mit dem Waarengeschäfte machen.

Die Schüler sollen die Waaren wirklich einkaufen, auf den Bahnhof gehen, sie dort empfangen, auspacken, in die Muster und Offerten Einblick nehmen und den Wert der Sendung selbst berechnen. Ein derartiges Verfahren wäre für sie von ausserordentlichen praktischem Erfolge.

Allein die Hauptschwierigkeit, und hierin muss ich meinem geehrten Herrn Vorredner Prof. Dr. Adler wieder sehr Recht geben, liegt eben im Erwerben der richtigen, geeigneten Lehrkräfte. Man muss hiezu einen praktischen, durch und durch in dieser Richtung gebildeten und gewandten Mann haben.

Aber auch die ganze Finanz-Gebahrung wäre in einer solchen Schule sehr schwer. Wir haben eine so eingerichtete Privat-Anstalt bei uns, welche sehr rührige Geschäfte betreibt, so dass ihre Umsätze die Zahl von 6 Millionen im Jahre schon überstiegen hat. Was aber eine Privat-Anstalt zu leisten im Stande ist, wird eine öffentliche Schule noch viel leichter thun können. (*approvazioni*)

Weil Guglielmo (Trieste). — Onorevoli signori, Prima di entrare in argomento, mi sia lecito di fare una premessa e poi una promessa. La premessa è che parlo affatto impreparato, giacchè fino a ieri non mi era venuto in mente di farlo: perciò non ho il discorso scritto, e neppure imparato a memoria.

Giunto alla fine della discussione di ieri, mi è parso opportuno far sentire la mia povera voce, non già come insegnante nè tecnico, ma come uomo pratico. La promessa che faccio è di mettere a prova la vostra pazienza pel minor tempo possibile.

Dissi che avevo l' idea di parlarvi da uomo pratico perchè essendo da oltre sedici anni occupato in un principale istituto bancario di Trieste, città eminentemente commerciale, in un istituto che si occupa di operazioni di banca e di merci, ebbi occasione di osservare su me stesso e su altri colleghi che mi coadiuvano nel lavoro, i meriti e i difetti delle Scuole Commerciali.

Mi limiterò a far conoscere alcune osservazioni riguardo l'efficacia del banco modello. Sull'utilità e sulla necessità di questo è inutile mi dilunghi, perchè sono state luminosamente dimostrate. Il mio compito è agevolato dal fatto che gli oratori precedenti misero la mano sul punto difettoso di questa istituzione, ed è su esso che mi soffermerò.

Si mise in evidenza che per quanto bene organizzato, per quanto fornito di mezzi, il banco modello ha il suo punto debole nella persona dell' insegnante, perchè è molto difficile trovare una persona per quanto brava, in pari tempo pratica. Ora parlando della seconda questione, vari oratori da voi applauditi, dissero che per insegnare bene l' inglese occorre un inglese, per insegnare bene il francese occorre un francese, per insegnare bene la legislazione occorre un legale, ed io completerò e dirò che per insegnare bene il commercio occorre un commerciante.

Ora poichè il banco modello deve insegnare operazioni commerciali, credo che bisognerebbe fare il possibile per ottenere che ad insegnare le operazioni pratiche, intervengano persone che sieno state o sieno in uno o altro ramo di commercio.

Ma mi si obbietterà che per quanto sia logico che uno che sia stato in commercio possa ideare modificazioni, introdurre novità nel ramo commerciale ecc., ab-

biamo pure frequente esempio di persone che pure non essendo commercianti hanno suggerito o inventato sistemi pratici usati dai commercianti.

Mi si obbietterà forse, risalendo ai secoli passati, che l'inventore della contabilità non fu un commerciante, ma un frate: Luca Paciolo.

Ma risponderò che ora anche il commerciante si occupa di altre cose. È certo grande la difficoltà di poter attuare la mia proposta, ma ho creduto di doverla fare per scarico di coscienza. E per concludere ripeterò quel che fu già detto: che molte cose sono difficili, ma non impossibili, e prima di dire che una cosa è impossibile, bisogna provarla. (*approvazioni*)

Weinig Guglielmo (Bellinzona) — Onorevoli Signori, L'insegnamento della pratica commerciale è diventato negli ultimi anni una questione importantissima ed un ente di moda l'introduzione di un Banco modello; ai nostri giorni non c'è più nessuna scuola di commercio, per limitata che ne sia l'importanza, che non abbia il suo Banco Modello. Si dà vita ad un regolare *bureau* e qui gli scolari, sotto la direzione del professore, attendono al disimpegno dei lavori che ordinariamente si presentano in un ufficio; debbono cioè applicare praticamente le regole apprese nella computisteria e curarne le diverse registrazioni. Il Banco modello rappresenta un'azienda, il cui capo è il professore dirigente ed i cui impiegati sono gli scolari. Dopo compilazione dell'inventario, il professore ricorre ad una serie di operazioni commerciali simulate ed insegna agli allievi in qual modo esse debbano venir iscritte nei differenti registri. Gli uni sono incaricati della tenuta del Mastro, altri del Giornale, altri del Libro cassa e dei registri ausiliari ed altri infine della corrispondenza necessaria all'esatto disimpegno della contemplata evenienza commerciale. Di tempo in tempo, ogni mese per esempio, si cambiano gli impiegati fra gli scolari, inguisachè nel decorrer dell'anno scolastico ogni allievo passa per ogni funzione. Oppure ogni singolo allievo rappresenta una

casa di commercio e chi dirige il Banco modello ha cura allora che vengano rappresentati molti rami di commercio: l'uno è negoziante di coloniali, fabbricante l'altro, il terzo è banchiere, e così di seguito; due altri infine si sono costituiti in società. L'un coll'altro allora i diversi scolari conchiudono degli affari, tengono l'uno coll'altro scambio di corrispondenza, si rimettono fatture, si fanno pagamenti con chèques, cambiali, ecc. Ci sono anche delle scuole di commercio dove due classi stanno in corrispondenza fra loro e fanno affari assieme. In questa seconda organizzazione di Banco modello, ogni allievo, durante l'intero anno, deve attendere da solo a tutte le registrazioni, corrispondenze, ad ogni incombente in genere, riferentesi al suo commercio. Il professore cura a tal uopo che nel Banco modello vengano praticamente applicati i metodi più importanti di contabilità, la semplice, la doppia, come pure il sistema americano, cura che la compilazione degli affari simulati racchiuda un continuo esercizio anche del calcolo mercantile, della teoria del cambio, del diritto commerciale e di tutte in complesso le scienze mercantili. Ordinariamente, il professore del Banco modello non è nello stesso tempo conoscitore di lingue; in questo caso si ricorre alla cooperazione dei professori di lingue, affinchè la corrispondenza possa venir tenuta anche nelle lingue straniere. Di solito si copiano le lettere, in alcune scuole gli scolari debbono metterle in busta, farne l'indirizzo e consegnarle poi al destinatario, vale a dire al relativo condiscepolo.

Ma volendo noi esaminare se con tale organizzazione di un Banco modello si possano conseguire felici risultati, qui pure, come per l'insegnamento delle lingue straniere, si osserva che poco importa di seguire questo o quel sistema, mentre importa moltissimo che alla testa del Banco modello stia la persona veramente adatta, che in modo conforme alla pratica sappia far disimpegnare gli affari contemplati.

Secondo la mia opinione, il professore di un Banco

modello, deve egli stesso per alcun tempo aver fatto la sua pratica in una gran casa commerciale, dove avrà imparato gli usi correnti e le pratiche applicazioni delle massime teoretiche, poichè nell' insegnamento noi dobbiamo tenir conto delle consuetudini, invalse; ciò è poi anche necessario per imparare a conoscere a fondo i luoghi più opportuni per le compre, i migliori sfoghi per gli articoli, il modo di trattare coi clienti, la corrispondenza e tutti i minimi incombenti d' ufficio.

Il professore di un Banco modello deve adunque essere ben istrutto sì nella pratica che nella teoria, ed essersi formato una cerchia considerevole di relazioni nel ceto commerciale, al quale egli sempre rimane avvinto.

Egli deve anche conoscere parecchie lingue straniere, per assumersi egli stesso la corrispondenza nelle lingue estere; la cooperazione dei professori di lingua non è la più indicata, chè il professore del Banco modello, digiuno di lingue, non può controllare le lettere corrette da altro docente e questi alla sua volta può mancare della giusta percezione dell' ambiente commerciale, inguisachè spesso queste lettere riescono nel senso e nella forma, del tutto diverse da quelle che, nella stessa occasione, sarebbero state scritte da un negoziante pratico.

Ma è ben raro che il compimento di queste mie esigenze si riscontrino tutte in un professore di Banco modello ed è questo il motivo per cui ordinariamente allo scolaro fa difetto il vero senso pratico, cosicchè, ad onta del Banco modello. al primo suo entrare nel trambusto di una gran casa di commercio, dominato dalla titubanza, egli vaga incerto di qua e di là, finchè trova il giusto equilibrio nella vita d' affari, a cui ancora non è abituato: per mezzo del tirocinio egli deve prima famigliarizzarsi nella pratica.

Ciò però vuol dire, o signori, che non furono raggiunti i vagheggiati risultati e che in realtà oggi ancora non si confondono le due espressioni Banco modello e

pratica commerciale, poichè lo scopo dell' insegnamento della pratica commerciale è quello di risparmiare il tirocinio all' allievo; lo dice la parola stessa, che egli deve imparare la pratica nella scuola e che noi lo dobbiamo educare in guisa, che egli al momento del suo passaggio dalla scuola al commercio, possa essere subito impiegato come abile corrispondente o contabile.

Per conseguire questa meta, è assolutamente necessario un legame fra pratica e scuola; le organizzazioni da me dipinte di un banco modello sono ben lungi dal costituire la vera *pratica* commerciale; un tal banco modello deve essere rimandato alla scuola secondaria di commercio, come preparazione necessaria per la vera pratica commerciale da apprendersi poi nelle Scuole superiori.

Ma se noi dobbiamo insegnare davvero la pratica reale, la pratica esercitata dai commercianti, nell' insegnamento non debbonsi più sviluppare evenienze di affari simulati, ma noi stessi dobbiamo far pratica e svolgere affari reali; il Banco modello deve essere una casa di commercio, che sia in diretta comunicazione con banche e ditte commerciali veramente esistenti.

Il principio di ciò può venir fatto coll' organizzare nella scuola stessa una banca in miniatura, una cassa di risparmio, i cui affari debbano venir disimpegnati dagli allievi della pratica commerciale, e dove tutti gli scolari possano deporre il loro danaro. Gli uni prestano danaro sopra un libretto di risparmio, altri desiderano tener conto corrente colla banca, altri estraggono obbligazioni o comperano delle azioni. I versamenti e pagamenti avvengono a contanti, per assegnamenti, chèques e cambiali. Si tratterà certo sempre di piccole somme ma ciò non importa; l' essenziale è che si conchiudano delle vere operazioni, che effettiva sia la relazione con una banca della città, dove la cassa di risparmio della scuola torna a deporre il suo danaro, che gli scolari debbano lavorare con responsabilità, ciò che corregge la loro sventatezza giovanile ed esige il concentramento

di tutte le facoltà mentali; la corrispondenza non giunge soltanto sino ai condiscepoli della stessa classe, ma perverrà ad una banca reale, per essere letta dal suo direttore. Così, per propria intuizione, impara lo scolaro a conoscere una banca, il centro cioè del commercio e dell' industria; e tutto quanto deve essere noto al commerciante nei reciproci scambi di danaro, tratte ed effetti, sarà a lui reso famigliare dalla pratica.

Ma per il disimpegno di tali affari, per la registrazione di ogni singola partita, per la compilazione della corrispondenza, gli scolari debbono venire profondamente istruiti ed è per questo, io ripeto, che necessita una forza insegnante valente nella teoria delle materie da impartirsi, come pure nella ben esperimentata pratica bancaria e commerciale.

Il professore di pratica commerciale, cerchi anche di introdurre il commercio di mercanzie nella cerchia delle attività del banco modello, cosa che gli riescirà facile, ov' egli disponga di molte conoscenze nel mondo commerciale. Si procuri possibilmente molte ditte in paese ed all' estero, le quali di tempo in tempo conchiudano un affare simulato col banco modello, che assuma il carattere di un affare reale, inquantochè corrispondenza, registrazioni, compilazione di fatture, tratte, chèques ecc. sono veramente reali. Dalla realtà c' è questa sola differenza, che la merce non viene spedita. In via diretta e privata, dai principali che stanno in relazione col Banco modello, cercherà il professore di ottenere che tutti gli affari introdotti nella pratica sieno condotti a compimento, inserendo nella corrispondenza i casi più complicati, come reclami, cavillose contestazioni, pretese di risarcimento ecc.

E quando il Banco modello, col corretto ed esatto disimpegno di questi affari apparenti, conchiusi però con case commerciali veramente esistenti, si è acquistata la generale fiducia, il professore deve cercare di interessare alla scuola il ceto commerciale della città, in guisa da farsi affidare il disimpegno di affari reali; se

il ceto commerciale di una città si potesse decidere a trattare ogni mese un solo affare reale colla scuola, si avrebbe ricco materiale per occupare continuamente i giovanetti nella pratica di ogni incombente di commercio, rendendoli alla svelta famigliari con tutti i rami mercantili ed ottenendone bravi contabili e corrispondenti.

E se non si riuscisse ad ottenere quest' appoggio alla scuola dai commercianti della città, è lo Stato allora, che già da un pezzo è commerciante per eccellenza, che deve porgerle la mano, lasciando che la scuola si occupi delle compere di quanto le occorre, assicurandole così anche il legame col ceto mercantile.

Signori, già sei anni fa, in una conferenza da me tenuta nel seno della Società dei commercianti di Zurigo, io ho toccato questo punto e dissi allora di essere certo che in 10 o 15 anni, forse più presto ancora, il giovane non avrebbe più a fare nessun tirocinio, frequentando egli invece una pratica scuola commerciale fondata dallo Stato o dal ceto mercantile, dove avrebbe imparato la vera pratica.

Si scuoteva increduli il capo allora, e si ritenne il mio progetto un sogno bello ed agognato, ma ineffettuabile. Quand' io però alcuni anni dopo nella scuola commerciale di Bellinzona, raggiunsi quasi l' effettuazione del mio progetto, fu proprio Zurigo che mise a profitto le pratiche mie idee nella sua scuola commerciale nuovamente organizzata, che creò un Banco modello in relazione con ditte veramente esistenti e, da parte del ceto commerciale, trovò Zurigo quella stessa amabile cooperazione che già da un pezzo aveva trovato Bellinzona: prova ripetuta che non è utopia la riunione della pratica alla teoria e l' introduzione della pratica in iscuola. Ci sono degli industriali che fondano ed aiutano scuole di tessitura, dove collegate sono teoria e pratica; perchè non si potranno occupare praticamente anche gli studenti della scuola commerciale e perchè dovranno indietreggiare i negozianti quando

trattasi del loro sostegno alla scuola di commercio? Ad essi deve star a cuore che si educhino forze utili al commercio.

Con questa mia esposizione io non intendo però dire che Bellinzona già possieda questa pratica commerciale nella sua perfezione; noi pure siamo ancora ai primi gradini. Il nostro bureau di pratica commerciale (4ª e 5ª classe) trovasi, è vero, in vivace e regolare relazione con case importanti e banche rinomate di tutte le principali città della Svizzera, Germania ed Austria, in Venezia, Milano e Genova, Parigi, Reims e Marsiglia, Londra e Manchester, Smirne, New-York e Santos. Queste ditte conchiudono affari interessanti ed istruttivi colla nostra scuola, quasi tutti però simulati; per una casa di Zurigo ed un'altra di Austria trattiamo anche affari reali.

Io nutro però la certezza di poter ottenere, in epoca non molto lontana, che il ceto mercantile di Bellinzona e di altre città del Ticino, come pure il Governo, abbiano ad affidare a noi il regolare disimpegno di affari veritieri.

L'insegnamento delle lingue estere deve trovare la sua pratica applicazione nel bureau della pratica commerciale, inguisachè i lavori d' ufficio vengano insegnati e compiuti in lingue diverse.

Contabilità, istituzioni di commercio, diritto commerciale, teoria del cambio, calcolo mercantile, lezioni sul traffico, economia politica, merceologia, scienze naturali al servizio dell'uomo, invenzioni e tecnologia, tutto deve essere messo a disposizione della pratica commerciale e trovare in varie lingue la sua applicazione.

Di grande importanza è il museo merceologico, poichè preme assai che nel disimpegno di un ordine o di una commissione, lo scolaro abbia sotto gli occhi il campione esatto e le varie qualità desiderate dai clienti.

È anche assai importante che il professore di un

banco modello pretenda una bella calligrafia nella tenuta dei libri e nelle corrispondenze. Ci fu una volta che visitando in un mio viaggio il Banco modello di una scuola di commercio e richiamando l'attenzione del professore sulla brutta e negletta calligrafia degli allievi nella corrispondenza, mi fu risposto, che non si bada alla scrittura perchè l'allievo deve saper compilare le sue lettere colla massima sollecitudine possibile. Ma quel docente avrebbe dovuto pur sapere che una bella calligrafia è una delle prime esigenze per il commerciante d'oggi giorno e che si può benissimo imparare a scrivere nello stesso tempo presto e bene.

Nell'insegnamento della pratica commerciale si deve imparare anche la stenografia e lo scrivere colla macchina.

Nelle grandi aziende, la stenografia e lo scrivere colla macchina vanno acquistando sempre maggiore importanza. Causa la febbre incessante degli affari, i principali di solito scrivono male e dettano perciò i loro appunti ai corrispondenti, pei quali è una necessità la stenografia, onde colpire tutti i pensieri degli esperimentati loro principali. Quasi tutti gli scritti che giungono da case ragguardevoli, sono stesi colla macchina o da una bella calligrafia a mano, ciò che addita come la maggior parte di essi sieno copie di dettati stenografati.

Se la vera pratica nella scuola, assai più della simulata, esige da parte del docente e degli scolari maggiore esattezza e diligenza, se essa offre maggiori difficoltà, riesce però anche molto più interessante, ed istruttiva e procura maggiori soddisfazioni, poichè colle relazioni con case veramente esistenti, si viene in possesso di preziosi ed interessanti documenti, che lo scolaro studia con passione, provando una vera gioia allorchè gli è dato di rispondere ad una lettera scritta da un provetto principale e di veder partire la sua risposta davvero.

E quando noi in uno scolaro abbiamo destato la passione e l'amore ad una data cosa, abbiamo già guadagnato tanto.

Io non voglio soffermarmi più a lungo sopra questo Banco modello dell'avvenire, che deve rappresentare la vera pratica commerciale; io mi permisi soltanto di porre nuova legna al fuoco, eccitando le SS. LL. a riflettere anche sulle mie idee, perchè noi non dobbiamo risparmiare fatica alcuna, per rendere l'insegnamento della pratica commerciale quale deve essere, onde offrire in questo dominio alla gioventù commerciale anelante al progresso, quanto c'è di meglio, poichè per la gioventù anche il meglio basta appena. (*approvazioni vivissime*)

Rombaut Eugenio (Bruxelles). — Messieurs ! J'estime que c'est avec raison que dans des Congrès précédents on a décidé, ou tout au moins émis le voeu, que l'enseignement commercial dans les écoles moyennes ou secondaires devait rester théorique, c'est-à-dire général, tout en lui donnant une tendance pratique.

Il est incontestable qu'il serait impossible, étant donné l'âge des jeunes gens qui suivent ces cours, d'en faire des chefs ; ils doivent se borner à être des commis, des sous-ordres, mais en état de comprendre les ordres qu'ils reçoivent et de les exécuter avec précision et avec intelligence. Dans les écoles supérieures de commerce, au contraire, l'enseignement doit revêtir une forme pratique, utilitaire. On doit, autant que possible, s'ingénier à imiter une maison de commerce bien gérée, à faire toutes les opérations qui s'y exécutent habituellement et que le jeune homme pourra être appelé à faire lorqu'il sera livré à lui-même.

Dans beaucoup d'institutions déjà, on a compris que c'est de ce côté que les efforts des maîtres doivent être dirigés. Pour rendre cet enseignement ainsi entendu, tout-à-fait intéressant, je voudrais établir entre les différentes écoles de commerce existantes, des relations suivies, et je ne me bornerais pas seulement aux écoles d'Europe, mais j'étendrais les relations au delà des mers.

Ces correspondances fictives, commencées sur les

bancs de l'école, feraient naître plus tard, entre les élèves qui les auraient échangées, de véritables relations internationales. Je sais bien que ce système d'enseignement exigerait, tant de la part des professeurs que des élèves, un travail sérieux et constant ; mais aussi, comme cet enseignement serait intelligent et pratique ! La correspondance deviendrait un exercice linguistique, les transactions provoqueraient une étude sérieuse du système et de la circulation monétaire, des poids et mesures, des usages commerciaux de chaque pays.

Enfin, toutes les autres branches enseignées, telles que le droit commercial, la législation douanière, la géographie commerciale, seraient mises en réquisition pour la solution des questions journalières.

Déjà, en Amérique, on suit en partie ce système ; je crois même qu'on en a fait l'essai en petit en Europe : mais si ce système était généralisé, combien vite il stimulerait professeurs et élèves ! J'ai la conviction qu'il donnerait la vie à l'enseignement commercial et qu'il serait vite adopté si l'on pouvait trouver le personnel nécessaire pour bien le comprendre et l'appliquer.

En attendant qu'il puisse en être ainsi, je dépose au bureau le voeu suivant :

« Qu'entre les différentes écoles supérieures de
« commerce, s'établissent des relations et des communi-
« cations qui soient de nature à aider les élèves à ap-
« pliquer pratiquement les notions théoriques et com-
« merciales qui leur sont enseignées ». (*approvazioni*)

Renouard Alfredo (Parigi). — Messieurs ! Dans cette question si complexe et en même temps si intéressante de l'application du bureau commercial dans les Écoles de commerce, je crois bien faire en vous indiquant la manière dont ce bureau est organisé dans l'École pratique de commerce et de comptabilité de Paris, dirigée depuis 1840 par Mr. Pigier. Le but de cette École étant de former dans un temps très-court et à peu de frais,

des employés en mesure d'utiliser leurs connaissances, M. Pigier s'est surtout préoccupé de rechercher les moyens les plus rapides d'enseignement. Amené, par nécessité, à supprimer les cours théoriques ou plutôt à les incorporer dans les exercices pratiques, il s'est appliqué à transformer graduellement ses classes pour leur donner l'aspect d'une véritable maison de commerce.

Les élèves sont successivement exercés à remplir les fonctions de Vendeur, Caissier, Tribun, Facturier, etc.

En outre, M. Pigier a pensé avec raison que l'exercice d'un commerce ou d'une industrie quelconque, serait un excellent complément de son enseignement : dans ce but, il a acquis la propriété d'un journal, la *Revue de Comptabilité et de Jurisprudence*, — aujourd'hui l'*Instruction commerciale* — et s'est fait libraire et même commissionaire en marchandises.

Les élèves, munis des pièces comptables et des marchandises, se livrent aux diverses opérations d'une maison de commerce ; ils ont ainsi en main les instruments de leur profession et prennent un goût particulier à cette étude variée et vivante.

On remarquera la grande analogie de l'*École pratique de Commerce et de Comptabilité* avec les « Business Colleges » (collèges d'affaires) qui existent aujourd'hui en si grand nombre en Amérique ; cette École est d'ailleurs la seule de ce genre qui existe en France et en Europe.

Au surplus je vais vous donner connaissance de son programme, tout en me défendant cependant de vouloir lui faire une réclame, car je n'y connais la direction autrement que de réputation.

L'École-Maison de Commerce. — L'enseignement commercial ne peut donner des résultats appréciables que s'il est appliqué à des transactions réelles : aussi, dit le signataire du programme, l'École s'est attachée à imprimer à ses cours un caractère essentiellement pratique.

Pour atteindre ce but, l'École a donné à ses différentes salles d'études très spacieuses, bien aérées, bien éclairées et bien agencées, l'aspect d'une maison de commerce avec tous ses services:

Magasins de vente, bureaux d'expéditions, comptabilité et caisse, etc., munis de tous leurs agencements: *vitrines, comptoirs, tribunes, bureaux-caisses, téléphones, télégraphes, monte-charges, tubes acoustiques, balances, bascules et autres accessoires.*

Les transactions faites à l'École sont réelles et ont pour objet:

L'achat et la vente d'articles de librairie et de papeterie, l'édition d'un journal d'enseignement commercial, de monographies comptables et d'ouvrages sur le commerce, l'industrie, la banque et l'agriculture.

Les manipulations et les travaux d'écritures, auxquels les Élèves prennent part, ne sont donc pas simulés.

La pratique et la théorie vont ainsi de pair; c'est la meilleure méthode pour l'enseignement commercial.

Nous ajouterons qu'en dehors des opérations appliquées à l'intérieur, à des maisons de détail et de demi-gros, de gros, de commission et de courtage, l'École correspond avec plusieurs Écoles à l'Étranger, et que tous les documents auxquels les transactions donnent lieu, sont établis exactement comme dans la pratique et expédiés par la poste.

Les règlements se font au moyen des maisons de banque respectives de chaque Ecole, soit en espèces, effets de commerce ou chèques, soit par compensation.

La correspondance reçue ou expédiée dans chaque langue nationale, la connaissance des changes étrangers, des tarifs de transports, des droits de douane, etc., nécessités par ces transactions intéressantes au dernier chef, se passent de tout commentaire.

Etude des Fonctions. — Cette étude, combinée avec des exercices d'application, comprend les dix fonctions suivantes:

1e Tribun.
2e Facturier.
3e Expéditeur.
4e Caissier.
5e Archiviste.
6e Correspondancier.
7e Comptable-auxiliaire.
8e Vendeur.
9e Acheteur.
10e Chef de Maison.

Le changement de section a lieu chaque semaine; l'Élève n'étudie donc ainsi qu'une fonction à la fois et, de plus, ne passe d'une fonction à l'autre qu'autant qu'il en a été reconnu capable.

N'est-ce point, en effet, en remplissant successivement diverses fonctions dans les maisons de commerce, qu'un jeune homme parvient à faire son éducation commerciale? Il y consacre, toutefois, plusieurs années, alors que nous lui demandons seulement quelques mois.

Voici en quoi consiste l'étude de chaque fonction.

L'élève est muni d'un guide et d'un registre d'applications.

Dans le guide, il trouve des notions complètes sur la fonction qu'il étudie, ainsi que l'énumération, avec modèles à l'appui, de tous les exercices à faire.

Dans le registre d'applications, il fait, sous la surveillance du professeur, tous les devoirs indiqués dans le guide. Ces devoirs consistent:

1° À remplir un questionnaire ayant trait à chaque matière étudiée.

Pour répondre aux questions posées, l'Elève est forcé de se reporter, à l'aide d'un numéro de repère, au texte du guide qu'il résume, ce qui l'habitue à la rédaction.

Cet exercice est surtout excellent pour les Étrangers désireux de se perfectionner dans l'étude de notre langue.

2° À faire une série d'exercices et de manipulations pour chaque fonction.

Ces exercices comprennent des notions sur *les documents commerciaux*, *le calcul mental et rapide*, *l'arithmétique*, *la tenue des livres auxiliaires*, *la législation*, *etc.*

Les manipulations consistent dans le maniement de marchandises, de documents, d'espèces, etc.

Des bureaux de Postes et Télégraphes, de Chemins de fer, de Banque, de Compagnies d'Assurances, etc., ont été créés dans le but de permettre aux Élèves d'appliquer à tour de rôle les tarifs de ces différentes administrations et d'en mieux comprendre les rouages.

Chaque bureau, tenu par un Élève, est pourvu de tous les registres et imprimés nécessaires à son fonctionnement.

Ajoutons que plus de 1.200 questions, traitées dans les différents guides, amènent autant de réponses écrites, et que celles-ci, jointes aux nombreux exercices d'applications dont il a été parlé, constituent pour l'Élève une véritable encyclopédie commerciale qu'il pourra utilement consulter plus tard.

Après avoir achevé cette étude préparatoire, il passe à l'application.

Application des Fonctions. — L'Élève tient ici un véritable emploi de commis ; il écrit sur de vrais livres, manie des pièces et des documents comptables réels, des véritables espèces et des vraies marchandises.

L'application comprend :

1° L'enregistrement, avec pièces à l'appui, des opérations effectuées chaque jour par les divers services de l'École (Magasins — Expéditions — Comptabilité — Caisse) ;

2° Les rapports que ces opérations nécessitent avec l'*Administration des Postes*, les *Compagnies de Chemins de fer*, l'*Administration des Douanes*, les *Banques*, etc.

Conclusion. — Ainsi qu'on a pu s'en rendre compte, la méthode que nous venons d'exposer constitue pour l'enseignement commercial un véritable progrès.

Sans renoncer à entretenir ses Élèves de connaissances théoriques indispensables à une bonne instruction commerciale, l'École a tenu à enseigner les choses telles qu'elles se pratiquent.

Ne perdant pas de vue, que de toutes les manières d'apprendre, *la leçon particulière est évidemment la plus profitable,* son enseignement est **exclusivement individuel.** Chaque Élève reçoit en particulier toutes les explications pouvant le mettre à même de bien comprendre.

Les inscriptions étant reçues à toute époque de l'année, on peut commencer à suivre les cours et même les suspendre au besoin, sans le moindre inconvénient.

Toutes les phases d'une opération commerciale, comprenant : *Commission, débit, facture, expédition, rendu, règlement* se trouvent représentées dans les divers registres que l' Élève doit remplir.

Aucune occasion, enfin, d'instruire et d' intéresser l'Élève n'ayant été négligée, un grand nombre de *facsimile* de pièces comptables et de documents commerciaux sont contenus dans les divers registres dont il se sert.

Le côté pratique de la méthode de l'École, se résume ainsi : *Notions théoriques succinctes — Enseignement essentiellement technique et pratique — Explications individuelles — Facilité de commencer, d'interrompre et de continuer ses études à volonté.*

Tels sont les moyens ou procedés employés avec succès par l'École pratique de Commerce, pour mettre à la portée de tous l'enseignement commercial, jusqu'ici reputé si ardu.

Avantages de l' Enseignement individuel. — À l'enseignement collectif des écoles — le seul pratiqué en France jusqu'à ce jour — l'École a substitué l'*enseignement individuel,* qu'elle applique tout aussi bien à la calligraphie, à la sténographie, à la dactylographie, etc., qu'à la comptabilité et au commerce.

Encouragé par le succès croissant qu'on a obtenu en adoptant ce système, on s'est convaincu de l'efficacité de la méthode.

On se rendra exactement compte de la signification de cette dénomination : « *enseignement individuel* »

si l'on démontre que, par ce système, l'Élève prend sa leçon séparément, sans s'occuper en aucune façon de ses voisins d'études. En un mot, chaque Élève reçoit à chaque séance, une véritable leçon particulière, avec applications simultanées, toujours suffisamment effectives quel que soit le nombre des assistants aux cours.

Ainsi, lorsque pendant une séance de trois heures, par exemple, un Élève exécute le travail qui lui est déjà nettement indiqué par son guide, il a des chances d'être visité à 5 ou 6 reprises différentes par son professeur, qui arrive toujours au moment voulu, soit pour corriger son travail, soit pour lui fournir les explications nécessaires.

Quoique les avantages de ce système soient évidents, on en énumérera néanmoins quelques-uns :

1° Tout Élève, forcé d'interrompre ses études, peut toujours les reprendre au point où il les a laissées, quel que soit son degré d'avancement et quelle qu'ait été la durée de l'interruption, sans qu'il en résulte le moindre inconvénient ;

2° Les commençants, quel que soit leur âge, n'éprouvent aucune fausse honte à se trouver entourés d'élèves plus avancés, personne ne s'occupant de son voisin, et chacun ayant son travail tout particulier à faire ;

3° Tout élève ayant terminé sa leçon peut, à son gré, rester dans la salle pour y continuer ses devoirs et les montrer au professeur avant de partir, ou aller exécuter chez lui le travail qu'il fera corriger à la prochaine séance ;

4° La plus grande latitude est accordée aux Élèves pour s'appliquer à se perfectionner dans la partie qu'ils préfèrent ou dans celle où ils sont plus faibles.

Combien de méthodes, des mieux conçues, offrent de tels avantages !....

Méthode rationnelle. — Tout le monde sait que dans une classe où la même leçon est donnée à tous en même temps, il y a au moins la moitié des élèves qui

restent en arrière, soit par leur faute, soit pour toute autre cause.

Le professeur étant obligé de parcourir un certain curriculum dans un temps donné, ne peut pas retarder une moitié de sa classe pour permettre à l'autre moitié de regagner le temps perdu. À l'École pratique de Commerce, il en est tout autrement. Un élève n'a-t-il pas compris sa leçon, il lui suffit, le lendemain, de demander à son professeur les explications dont il a besoin, pour reprendre, dès lors, avec un retard insignifiant, le cours normal de ses progrès. Rien que cette seule considération ne suffirait-elle pas à prouver la rationalité et la supériorité de cette méthode ?...

Présence illimitée. — La présence est illimitée. Les Cours ayant lieu sept heures par jour : de 9 à 11 heures du matin, de 2 à 5 heures de l'après-midi, et de 8 à 10 heures du soir, les élèves ont toute facilité pour prendre leurs leçons et peuvent rester à l'École aussi longtemps qu'ils le désirent.

Âge. — L'École reçoit les élèves de tout âge, à partir de treize ans. L'admission a lieu sans examen.

Date d'inscription. — Le mode d'enseignement individuel de l'École, permet de recevoir les inscriptions à toute époque de l'année.

Régime de l'École. — Le régime de l'École est l'externat. Les jeunes gens de la Province et de l'Étranger peuvent néanmoins prendre pension dans des institutions ou des familles honorables que l'École leur indique. Ces institutions et ces familles, sont visitées fréquemment par des professeurs délégués par l'École.

Heures de présence. — Les Cours ont lieu le matin, de neuf à onze heures, l'après-midi de deux à cinq heures, et le soir de huit heures à dix heures.

À moins qu'ils n'en soient empêchés par des études spéciales faites en dehors de l'École, les jeunes gens sont tenus d'assister régulièrement aux cours dans la journée.

Certificats d'Études et Diplômes. — L'École délivre des

Certificats et des Diplômes aux Élèves qui ont satisfait aux Examens de fin d'études.

Placement des Elèves. — Lorsque les Élèves ont terminé leurs études, l'École les aide à trouver un emploi ; cette tâche lui est beaucoup facilitée par ses nombreuses relations dans le monde commercial, industriel ou financier ; elle l'est encore davantage quand ses protégés peuvent justifier de connaissances suffisantes.

Plus de 1.000 demandes d'employés de tous grades lui sont adressées annuellement.

De plus, l'Association amicale des anciens Élèves, procure des emplois à ceux de ses adhérents qui en sont dépourvus.

Cours du Soir. Ces cours ont lieu tous les soirs de huit à dix heures, pour les Élèves qui ne peuvent suivre ceux du jour.

Cours pour Dames et jeunes Filles. — Tous les jours, le matin de 9 h. à 11 h., l'après-midi, de 2 h. à 5 h. ; le soir, les mardis, jeudis et samedis de 8 h. à 10 heures.

Professeurs dames.

Entrées et salles spéciales.

Prix des Cours. — La rétribution, fixée à forfait, est de 150 fr. pour chaque cours ou degré, d'une durée d'environ trois mois pour les cours du jour, et de six mois pour ceux du soir, fournitures non comprises.

Chaque degré est divisé en deux parties distinctes, et en plusieurs sections ; le prix d'un demi-degré est de 80 fr., et celui d'une section, de 45 francs.

Bref, cette école est une vraie école pratique ainsi que vous avez pu vous en rendre compte. J'ajouterai que les élèves n'y ont entre les mains que des documents commerciaux authentiques. (lettres de voiture, connaissements, protêts, etc.). On y donne un enseignement dont pourraient certainement tirer profit un grand nombre d'écoles de commerce. Et c' est pour cela qu'il m'a semblé utile de vous en parler. (*approvazioni*)

Hemelryk E. J. Paolo (Liverpool). — Messieurs! Je me trouve dans la cas du prédicateur qui voulait faire concurrence à un autre dont il avait entendu un discours plein de bonnes pensées, et repétait devant le même auditoire, le même sermon qu'il avait retenu par coeur. (*ilarità*)

Je crois qu'il serait intéressant pour le Congrès, après avoir écouté tous ces discours éloquents prononcés pour la plupart par des professeurs, d'entendre le même sermon prêché par moi qui ne suis pas professeur, ni avocat, ni savant, mais un simple homme d'affaires, qui peut seulement parler de l'expérience faite par lui même dans la pratique. (*approvazioni*)

Je veux vous parler simplement d'une école de commerce de la Belgique où j'ai reçu mon éducation commerciale. Nous avions à cette école un professeur qui avait fait faillite dans le commerce. Ce maître avait poursuivi lui-même différentes opérations commerciales et pouvait donc parler avec expérience car, Messieurs, avec tout le respect que je dois au professorat, je crois que pour enseigner la pratique du commerce, il n'y a pas de meilleur individu que celui qui a passé par le feu; (*ilarità*) que ce soit des armateurs, des industriels, des importeurs ou des exporteurs, ceux-là quand ils font faillite, peut-être parcequ'ils se sont basés dans leurs opérations sur la théorie seule, (*ilarità generale*) sont les meilleurs guides de la jeunesse dans la pratique du commerce. Un homme qui a échoué par une mauvaise opération et qui n'a plus à sa disposition un capital, est souvent le meilleur maître pour enseigner a la jeunesse à éviter les rochers sousmarins que leur barque rencontrera dans le commerce.

La théorie seule, l'étude de l'économie politique ne suffit pas. Avec toutes les théories du monde on ne peut pas faire de l'argent. Or, nous voulons tous gagner de l'argent, même vous autres, Messieurs les professeurs. (*ilarità*) C'est l'expérience qui parle, et dit que de nos jours l'économie politique ne peut nous guider à elle seule.

De nos jours, un négociant qui est réussi, est un homme qui a anticipé. Laissez-moi m'expliquer pratiquement. Si je suis négociant en Coton et je reçois la nouvelle qu'une grande inondation a eu lieu, il ne faut pas alors que j'achète du Coton dans l'attente que mon voisin me payera un profit; non, c'est trop tard. Tout le monde a eu la même nouvelle, tout le monde veut réaliser. Non, Messieurs, il ne faut pas acheter quand l'inondation est là, il faut prévoir l'inondation, acheter avant qu'elle arrive et réaliser quand votre voisin se met de la partie. (*approvazioni*)

Messieurs, les théories seules n'ont aucun avantage sur la pratique. L'expérience vaut beaucoup mieux, et avoir de l'expérience veut dire de nos jours savoir apprécier les combinaisons politiques, industrielles, financières, l'effet de la température sur la production et sur la consommation, et une foule d'autres choses.

Après tout, le désir de gagner de l'argent existe partout et, avouons le, nous tâchons tous de devenir riches aux dépens de nos voisins. Chacun tâche de conserver ce qu'il a et d'obtenir une partie de ce qu'ont les autres. Ainsi nous autres Anglais, nous ne voulons pas que le France, l'Italie ou l'Allemagne nous prennent nos débouchés, et vous tous vous êtes unis pour nous les enlever. Il faut donc enseigner par la pratique ce qui est nécessaire pour réussir.

Si l'on peut arriver à payer le plus haut prix dans les pays de production et a distribuer les produits meilleur marché que les autres dans les pays de consommation, alors on fait marcher le commerce et on fait du bien à son pays.

Et bien, Messieurs, dans mon ancienne école belge, le professeur, l'ancien panier-percé (*ilarità*) disait à ses élèves: Dubois, vous êtes pour le mois de Mai un planteur de sucre à la Havane; Renault, vous êtes un armateur au Hâvre; Pollet vous êtes un importeur de sucre à Anvers; Grétri, vous êtes un raffineur. Dubois, vous produisez 2000 tonnes de sucre, votre plantation

vous coûte tant, vous payez tant pour les barils, vous devez calculer 5 % d'intérêt: combien cela fait-il en pesetas? Pollet, votre prix pour le sucre est tant à Anvers; voici les conditions de la place. Vous Grétri, vous devez calculer que votre usine vous coûte tant, intérêts par an tant, salaires des ouvriers tant, vous prenez tant d'heures pour tant de tonnes etc. etc. Messieurs, faites votre commerce, écrivez vos lettres, tenez vos livres et passez y vos écritures, etc. On faisait donc une opération de commerce et on la conduisait jusque dans ses moindres détails.

Après un mois on changeait de rôle et on recommençait la même opération. Après quelques mois on prenait un autre article, on considérait d'autres conditions géographiques et financières et ainsi de suite.

Et, Messieurs, quel était le résultat de ce système d'éducation? Un de mes amis en quittant cette école à l'âge de 19 ans a été admis dans un bureau, après trois ans il fut placé à la tête d'une grande succursale de sa maison et à l'âge de 22 ans il gagnait déjà 25000 francs par an et avait 20 commis de différentes nationalités à ses ordres.

Dans ma maison à Liverpool, je prends de préférence des élèves sortis de ces écoles pratiques et ils y reçoivent des bons salaires.

Je suis président d'une école de commerce instituée à Liverpool par la Chambre de Commerce et l'Université. Nous tâchons de mettre en pratique ce que j'ai dit. Nous enseignons le français, l'allemand, l'espagnol. Nous avons deux sections: inférieure et supérieure. Nous prenons les documents commerciaux dans les différentes langues et lorsque les élèves ont bien appris les langues ayant référence au commerce et aux documents commerciaux, nous les réunissons dans une classe commerciale, où nous considérons les différents articles, cotons, graines, etc, dès le moment de leur production jusqu'au dernier moment de leur consommation, montrant aux élèves tous les risques qui peuvent réellement

arriver; et tout ça est enseigné par un homme pratique qui a fait les choses lui même et connait les périls par lesquels le négociant passe. Et ces leçons se font une année en allemand, une autre en français, une troisième en espagnol.

J'ai entendu dire qu'il ne fallait pas parler ici de jeunes gens de 14 à 17 ans. Je demande pardon si j'ai parlé de cet âge, mais vous me le permettrez puisque je suis venu de loin pour entendre ce que je pourrais faire de mieux pour l'éducation de nos élèves.

Je me permets de dire pour conclure, si mon opinion peut avoir une certaine valeur, que je crois que les jeunes gens qui jusqu'à l'âge de 16 ans ont suivi l'éducation générale, même classique, et dont l'esprit a été discipliné en toutes directions, s'ils veulent se diriger vers le commerce, devraient rester dans une école spéciale encore trois ans, et alors, s'ils entrent dans un bureau, il pourront contribuer énormément à leur prospérité et à celle de leur pays. (*applausi*)

Schmid Antonio (Vienna). — Meine Herren! An den österreichischen Lehranstalten für den kaufmännischen Unterricht kann man drei verschiedene Arten des Muster-Comptoirs unterscheiden u. z:

1. — Das Muster-Comptoir, in welchem ein Geschäftsplan von allen Schülern gemeinsam ausgearbeitet wird, wobei alle Comptoirarbeiten wie Briefe, Facturen, Erlagscheine, Schuldscheine, Quittungen, Verträge, Frachtbriefe, Zolldeclarationen, Wechsel, Checks, Conossamente und Polizzen etc. sowie die gesammte Buchführung durch alle Schüler vollständig übereinstimmend zur Ausführung gelangen. Jeder Geschäftsfall wird jenach dem Grade der Vorbildung der Schüler, der Art des Falles und den Absichten des Lehrers mehr oder weniger ausführlich besprochen. Voraussetzung für dieses Muster-Comptoir ist, dass der Lehrstoff in den Handelsfächern bereits vollständig durchgenommen wurde, denn das Muster-Comptoir soll insbesondere

das Ineinandergreifen der einzelnen commerziellen Fächer zeigen, wobei sich allerdings für den Leiter des Muster-Comptoirs die willkommene Gelegenheit bietet, die zu Tage tretenden Lücken in dem Wissen der Schüler auszufüllen und den Lehrstoff zu erweitern. Es können hiebei auch die Usancen für den Handel in den betreffenden Artikeln erörtert werden. In dieser Form erscheint das Muster-Comptoir als Concentration des gesammten Handels-Unterrichtes, da alle Lehrfächer darin vereinigt werden müssen. Um die Schüler mit dem Geschäftsbetriebe der verschiedenen Branchen bekannt zu machen, wird meist ein Geschäftsgang eines Warengeschäftes und eines Bankgeschäftes durchgearbeitet, in welchen Commissions, — Speditions — und Participationsgeschäfte aufgenommen erscheinen. Diese Art des Muster - Comptoirs kann auch bei einer grösseren Schülerzahl mit nicht ganz gleichartigen Kenntnissen noch erfolgreich durchgeführt werden und ist als *erster Grad* des Muster-Comptoirs zu bezeichnen. In dieser Form besteht das Muster-Comptoir im I. Jahrgang der Export-Akademie und an der Wiener Handels-Akademie, worüber Ihnen mein hochverehrter Herr College Dr. Adler bereits berichtet hat, sowie an den meisten übrigen zweiclassigen und höheren Handelsschulen Österreichs.

2 — Als *zweiter Grad* des Muster-Comptoirs ist jene Einrichtung zu bezeichnen, bei welcher die Schüler einer Classe in vier bis sechs Geschäfte eingereiht werden, die miteinander in reger Geschäfts-Verbindung stehen.

Bei dieser Durchführung des Muster-Comptoirs, haben die Schüler gleichzeitig ganz verschiedene Arbeiten auszuführen; der Leiter dieses Muster-Comptoirs wird daher nur ausnahmsweise bei besonders schwierigen oder interessanten Fällen, Erläuterungen für die ganze Classe geben und sich im allgemeinen auf die Unterstützung und Controlle der Schüler bei den Arbeiten sowie auf die Richtigstellung von fehlerhaften Arbeiten und Ertheilung von Weisungen beschränken.

Damit die Arbeiten keine zu langen Unterbrechungen erleiden müssen und sofort vollständig controllirt werden können, ist es unbedingt erforderlich, dass dem Leiter dieses Muster-Comptoirs ein Assistent beigegeben wird u. z. auch bei einer kleineren Schülerzahl.

Die Anwendung dieses höheren Grades des Muster-Comptoirs ist aber nur in solchen Abtheilungen mit Erfolg möglich, die höchstens 25 bis 30 Schüler haben, wenn diese sehr gut und gleichmässig in allen Handelsfächern ausgebildet worden sind, so dass sie bereit selbständig alle Arbeiten ausführen und Dispositionen treffen konnen. Es muss jedenfalls auch ein Muster-Comptoir ersten Grades voraus gegangen sein. Die wirkliche Bedeutung und der praktische Erfolg dieses Muster-Comptoirs hängt ganz von der Persönlichkeit des Leiters ab, für welchen gerade dieser Unterricht eine besonders grosse Anstrengung bedeutet. Hat das Muster-Comptoir den richtigen Leiter, so kann es keinem Zweifel unterliegen, dass es für die Ausbildung der Schüler für die kaufmännische Praxis wertvolle Dienste leistet und ihnen den Übertritt in die praktische Thätigkeit bedeutend erleichtert, ihre Verwendbarkeit im Geschäft beschleunigt.

Die Schüler gewinnen hier den Überblick über das Geschäftsleben, die Buchhaltung und die Comptoirarbeiten, sie gewöhnen sich daran, eine gewisse Verantwortung für ihre Arbeiten zu tragen und die einzelnen Arbeiten schneller auszuführen.

Die wichtigsten Vortheile liegen aber darin, dass dieser Gegenstand wie kein anderer geeignet erscheint, die angehenden jungen Kaufleute zum selbständigen, zielbewussten und überlegten Arbeiten heran zu ziehen und ihnen durch die verschiedenartigsten Anforderungen, die an sie im Laufe des Muster Comptoirs herantreten, die Möglichkeit zu bieten, die Dispositions-Fähigkeit zu erlangen sowie gewisse Erfahrungen zu sammeln. Ich muss ganz besonders hervorheben, dass meine Schüler die Bedeutung dieses Gegenstandes voll erfassten

und mit ganz besonderem Interesse und Eifer arbeiteten was ich gegenüber einem der geehrten Herren Vorredner hervorheben möchte, der gewisse Zweifel hegte, dass die Schüler an fingierten Geschäften überhaupt Interesse fänden.

Als Ideal wäre gewiss die Durchführung wirklicher Geschäfte durch die Schüler zu betrachten, doch halte ich die vollständige Verbindung der Schule mit einem nur für diesen Zweck bestehenden Geschäft wegen des Risicos für längere Zeit nicht durchführbar. Dagegen erscheint es leichter möglich und empfehlenswert die Schüler vor ihrem Abgang einige Zeit in einem Geschäftshause unter der Oberleitung des Muster-Comptoir Lehrers arbeiten zu lassen, was z. B. an unserer Anstalt erfolgt.

Das vorstehend beschriebene Muster-Comptoir besteht an der Handels-Akademie in Prag, wo es von dem Senior der österreichischen Handelslehrer, Herrn Prof. Odenthal begründet wurde, der uns leider vor kurzer Zeit durch den Tod entrissen wurde. Ich fühle mich verpflichtet seiner unermüdlichen und erfolgreichen Thätigkeit gerade auf dem Gebiete des Muster-Comptoirs bei diesem Punct der Tagesordnung des Congresses ein ehrendes Andenken zu weihen. *(approvazioni)*

Diese Art des Muster-Comptoirs wurde von mir, ohne dass mir der Vorgang Odenthals bekannt war, in der Communal-Handelsschule in Gablonz a. N. sowie später in Pilsen eingeführt und an der ersteren Anstalt von meinem Nachfolger beibehalten. Eine ähnliche Einrichtung besteht an der Communal-Handelsschule in Budweis. Dass die hohe Unterrichts-Verwaltung diesen Grad des Muster-Comptoirs als Abschluss des Studiums der Handelsfächer als richtig erkannt hat, beweisen die Normal-Lehrpläne für die höheren Handelsschulen, in welchen diese Durchführung des Muster-Comptoirs vorgeschrieben wird, was jedoch nicht an allen derartigen Anstalten erfüllt werden konnte.

Die Durchführung selbst hat sich in meinem Muster-

Comptoir folgendermassen praktisch gestaltet. Ich habe die Schüler der Classe in vier Geschäfte vertheilt, wovon zwei Waarengeschäfte (eines mit einem Detailgeschäft) eines ein Fabriksgeschäft und eines ein Bank-Commissions-und Speditions-Geschäft war. Das erste Geschäfts-Haus wurde unter einer Einzelfirma, das zweite als eine offene Handels-Gesellschaft, das dritte als eine Actien-Gesellschaft und das vierte als eine Commandit-Gesellschaft betrieben.

Die besten Schüler verwendete ich als Geschäftsleiter, die übrigen wurden bei der ersten Ausarbeitung ihrer Tüchtigkeit entsprechend in das schwieriger oder leichter zusammengestellte Geschäft eingetheilt. Der wichtigste Moment ist dabei aber der Wechsel der Schüler in dieser Eintheilung, welcher so erfolgen muss, dass *jeder Schüler in jedem Geschäft in jeder Arbeitsleistung* so lange eingetheilt werden muss, bis er sich eingearbeitet hat, was bei den schwächsten Schülern allerdings nicht so vollständig gelingen kann als bei den begabteren. Von der richtigen Disposition in dieser Beziehung seitens des Leiters des Muster-Comptoirs, hängt ein grosser Theil des Erfolges desselben ab.

Einer besonderen Beachtung bedarf bei dieser Einrichtung des Muster-Comptoirs in Schulen mit jüngeren Zöglingen die Frage der Disciplin, weil die Schnelligkeit der Ausführung der Arbeiten seitens der Schüler sehr verschieden ist und daher durch diese Unregelmässigkeit manche Zöglinge zur Unthätigkeit, Unruhe etc. verleitet werden könnten. Um dies zu verhindern empfiehlt es sich, diejenigen Schriftstücke die in keinem der vollständig durchzuführenden Geschäfte ausgearbeitet werden, durch diejenigen Schüler anfertigen zu lassen, die ihre Arbeiten schneller beendet haben. Ich habe aber mit noch grösserem Erfolg versucht, in demselben Geschäft ein zweites System oder eine andere Form der Buchführung anlegen zu lassen, was das Interesse der Schüler erhöhte und interessante Vergleiche ermöglichte.

3 — Als eine besondere Art des Muster-Comptoirs möchte ich die Erörterung und Ausarbeitung einzelner Handels-Operationen bezeichnen, wobei alle Details eingehend erläutert, alle Schriftstücke und Buchungen in der betreffenden Sprache durchgeführt und eventuell auch die Waarenkentnisse, Usancenkunde etc. gefestigt werden.

Diese Form soll im II. Jahrgang der Export-Akademie eingeführt werden und ist — wie ich hörte — auch an dem Antwerpner Institut gebräuchlich. Sie ist empfehlenswert, um specielle Geschäftsfälle eingehender durcharbeiten und schwierigere Operationen ausführen zu können, wenn sehr wenig Zeit zur Verfügung steht.

Bei allen drei Arten des Muster-Comptoirs erscheinen Excursionen, behufs praktischer Übungen im Verzollen, Versenden, Übernehmen, Versichern, Verschiffen, Einkaufen und Verkaufen von Waren, ferner in bedeutende Etablissements zum Studium der Organisation des Arbeitsbetriebs, der Verrechnung, der Registratur etc. wenn thunlich empfehlenswert.

In vollster Uebereinstimmung mit meinen geehrten Herren Collegen muss ich die besondere Schwierigkeit hervorheben, geeignete Lehrkräfte für das Muster — Comptoir zu finden, weil die vollständige Beherrschung der gesammten commerziellen Fächer, die genaue Kenntnis der Praxis, genügende kaufmännische Erfahrung, strenge Disciplin und die Fähigkeit, rasch und klar die verschiedensten Auskünfte ertheilen sowie in den verschiedenen Geschäften jederzeit richtig eingreifen zu können, für den Leiter des Muster — Comptoirs nothwendige Eigenschaften bilden. Diesen Gegenstand darf auf keinen Fall ein rein theoretisch gebildeter Lehrer unterrichten, da er leicht zur Farce herabsinken kann. Aber es erscheint nicht nur nothwendig, dass der Leiter des Muster — Comptoirs in der Praxis thätig gewesen ist; es ist noch viel wichtiger, dass er in der Praxis bleibt. Es muss ihm Gelegenheit geboten werden, fortwährend

an einer höheren Stelle in der kaufmännischen Praxis thätig zu sein oder Einblick zu gewinnen, um die Bedürfnisse des praktischen Lebens stets zu kennen und den Unterricht danach einrichten zu können.

Diese Einführung, die an einigen Anstalten bestand, bietet auch die Möglichkeit, besonders geeignete Personen der Schule und dem Lehrfach zu erhalten, da sie sonst zu sehr das Missverhältniss zwischen dem Einkommen des praktischen Kaufmanns und des kaufmännischen Lehrers fühlen und dadurch leicht zum vollständigen Uebertritt in die Praxis verlockt werden würden. Es kann für eine Schule nur ein Vortheil sein, wenn der Lehrer der praktischen Fächer in der Praxis seine Erfahrungen erweitern und die zeitgemässen Verhältnisse und Bedürfnisse seinem Unterrichte zu Grunde legen kann.

Meine Erfahrungen bezüglich des Muster-Comptoirs möchte ich dahin zusammenfassen, dass das Muster-Comptoir die Praxis nicht ersetzen wohl aber besser darauf vorbereiten kann, was besonders von der Verbindung des 1. 2. und 3. Grades gilt, und mehr als vorbereiten soll keine Handelsschule, mehr darf man überhaupt nicht verlangen. Das Muster-Comptoir soll das Manöver, die Spitalpraxis des jungen Kaufmannes sein und wird in dieser Auffassung gewiss seine Stellung unter den commerziellen Fächern behaupten und festigen.

Eine besondere Rolle spielt das Muster-Comptoir bei der Heranbildung von geeigneten Lehrkräften für die Handelsfächer, worauf hier nur hingewiesen werden soll, um die näheren Ausführungen einem späteren Zeitpunkt zu überlassen. Ich erachte die Frage der Lehrerbildung für commercielle Lehranstalten so ausserordentlich wichtig, dass ich mir bei diesem Anlasse erlaube, an den hochgeehrten Herrn Präsidenten des Congresses die Bitte zu richten, diese Frage auf das Programm des nächsten Congresses zu stellen. (*vive approvazioni*)

La seduta è levata alle ore 11.45.

SEDUTA DEL 7 MAGGIO

La seduta è aperta alle ore 9.25 sotto la presidenza dell' on. Pascolato, presidente del Congresso.

Presidente — Ho il piacere di comunicare il seguente telegramma che l' ufficiale di ordinanza di S. A. R. il Duca degli Abruzzi mi ha diretto in risposta a quello indirizzatogli in nome del Congresso:

Deputato PASCOLATO

VENEZIA

S. A. R. il Duca degli Abruzzi riconoscente ringrazia i Congressisti per gli affettuosi auguri.

D' ordine di S. A. R.

L' Ufficiale d' ordinanza FRIGERIO

Avendo partecipato a S. E. il Ministro del Commercio la sua nomina a Presidente onorario del Congresso, ne ho ricevuto il seguente telegramma:

Onorevole PASCOLATO

VENEZIA

Sono profondamente grato al Congresso dell' alto onore conferitomi, che sempre ricorderò con viva com-

piacenza. Voglia confermare che il governo italiano terrà in gran pregio i lavori del Congresso e curerà con amore l'incremento degli studi che preparano le pacifiche e feconde conquiste del lavoro e dei commerci.

Il Ministro FORTIS

(*applausi*)

Mi si è espresso da molti il desiderio che la seduta di domattina sia l'ultima. Perciò, se i colleghi lo credono, procureremo di terminare nella mattinata. Ciò però dipende, più che da me, dai membri del Congresso. Bisogna accorciare il più possibile i discorsi.

Del resto, siamo alla fine del 3° tema ; il 4° ed il 5° non daranno luogo, credo, a grandi discussioni. Domattina alle 8 1[2 l'ufficio di Presidenza si raduna per fare il lavoro di raggruppamento e di scelta degli ordini del giorno di cui l'Assemblea lo ha incaricato ; alle 9 1[2 si aprirà la seduta del Congresso, si terminerà la trattazione dell'ultimo argomento e si discuteranno i voti che la Presidenza presenterà alla assemblea.

Ora riprendiamo la discussione del terzo tema.

Assume la presidenza, il vice-presidente on. Luigi Strauss.

Polaczèk Carlo (Cristiania) — Sehr geehrte Herren ! Der Aufforderung unseres geehrten Herrn Präsidenten, so kurz wie möglich zu sein, um unsere Abreise nicht allzulang hinauszuschieben, komme ich um so lieber nach, als ich verhältnissmässig nur wenig zu dem hinzuzufügen habe, was über das sogenannte Muster—Comptoir bereits von den Herren mitgetheilt worden ist. Die Vorträge meiner geehrten Herren Collegen, der Directoren A. Adler und A. Schmid waren so ausgiebig, dass sie die meisten Gesichtspuncte, von denen man die Frage der Muster-Comptoirs betrachten kann, bereits

klar beleuchtet und alle Vor-und Nachtheile dieser Muster-Comptoirs klar hervorgehoben haben. Ich möchte mir nun erlauben zu bemerken, dass wir nicht nur im Süden, sondern auch im Norden die nützliche Einrichtung eines Muster-Comptoirs besitzen. Es dürfte daher für die geehrten Herren vielleicht nicht ohne Interesse sein zu erfahren, wie diese Comptoire bei uns geführt werden.

Wir können unseren Schülern bei den 2 Jahrgängen des Unterrichtes, die bei uns in diesem Zweige bestehen, unmöglich eine vollkommene und gründliche praktische Ausbildung geben.

Wir müssen uns vorzüglich auf die Theorie beschränken, suchen aber dessenungeachtet Theorie und Praxis nach Möglichkeit miteinander zu vereinen und unseren Schülern praktische Griffe und Vortheile von der Schule weg nach Hause mitzugeben, Vortheile die ihnen in der Zukunft von Nutzen sein können. In Folge dessen haben wir in dem zweiten Jahrgange unserer oberen Classe ein praktisches Comptoir eingerichtet, welches wir alljährlich durch 8 Monate benützen. Die Schüler haben bereits in der ersten Classe die Buchhaltung gründlich betrieben und gelernt und es werden mit ihnen die wichtigsten Systeme vor Beginn im praktischen Comptoir durchgemacht.

Um den Herren einen Begriff von der hier geübten Praxis zu geben, so bemerke ich, dass wir dieses Comptoir so vollkommen als möglich und mit allen hiezu nöthigen Erfordernissen einzurichten suchen. Die Arbeiten werden nach gegebenen Geschäftsvorfällen ausgeführt, da wir eben nicht Gelegenheit haben, die Praxis in der Schule direct anzuwenden. Geschäfte für das Land von besonderer Wichtigkeit, betreiben wir natürlich auch im praktischen Comptoir. Dazu gehören vor allen Holz — Fisch — Getreide — und Schiffspeditions — Geschäfte. Das können wir alles im hohen Norden sehr gut brauchen. Neben diesen Geschäften betreiben wir auch ein Bank — Waaren — und Commissions —

Geschäft. Jeder Schüler muss vier Geschäftsgänge durchmachen, die zum Theile ganz kurz, gewöhnlich nur von der Dauer von 1 — 1 1|2 Monaten sind, um so wenigstens einen Einblick in die Geschäfte zu bekommen.

Wie man im gewöhnlichen Geschäfte stets die Buchführung betreiben muss, so wird auch bei uns jeder Schüler zur Buchführung verhalten. Es wird von den Schülern direct in die Bücher eingetragen und damit diese Eintragung in ordnungsgemässer Weise erfolgt, besucht ein Kalligraphie-Lehrer zweimal in der Woche die Classe, sieht sich die Schriften der Schüler an und macht dieselben auf ihre Fehler, die sie bei der Eintragung begangen haben. aufmerksam. Auch alle Wechsel werden von den Schülern ausgeführt und ebenso auch die Correspondenz besorgt. Jedes Geschäft besteht aus vier Schülern, welche ihre Arbeiten untereinander theilen. Leider kann ich hier, der Kürze der Zeit wegen, nicht näher in das Detail eingehen, und erwähne hier nur, dass ich mir bei der Ausstellung in Genua erlaubt habe, die Geschäftsbücher, welche bei uns ausgeführt wurden, auszustellen, und dass diese Arbeiten von Seite der Fachleute eine recht lobende Beurtheilung erreicht haben. Die Erfahrung hat also ergeben, dass unsere Einrichtungen genügend praktisch sind. Ich habe von meinen Schülern in der Praxis zu wiederholten Malen Äusserungen gehört, dass sie das, was sie in der ersten Classe bei uns gelernt hatten erst im praktischen Comptoir bethätigen konnten. In diesem hätten sie erst die nöthige Übung erhalten, um sich im späteren Geschäftsleben als tüchtige Buchhalter zurechtzufinden. Das haben also meine Schüler, die wohl über die ganze Erde zerstreut sind, hierüber geäussert.

Viele derselben reisen weit in die Welt hinaus und kehren vielleicht nie mehr in ihre Heimat zurück.

Solche Urtheile aber, die uns von diesen jungen Leuten über unsere heimatlichen Einrichtungen uns zukommen, sind für mich von grosser Bedeutung.

Das ist mit wenigen Worten das, was ich eigentlich

über unsere Einrichtungen sagen wollte. Was ich anderwärts gesehen habe, lässt mich immer wieder auf jene Äusserung zurückkommen, welche bereits früher gemacht wurde, dass sich nämlich « Eines nicht für alle schicke ». — Der Unterschied, besonders in den Special—Schulen, muss den Verhältnissen des Landes angepasst sein. Wir können keinen allgemeinen Masstab aufstellen.

Wir müssen nur experimentieren. Das musste ich selbst in den 25 Jahren meiner Thätigkeit. Da hatte ich in der Schule Gelegenheit genug traurige und unangenehme Erfahrungen zu machen, doch mit dem practischen Comptoir war ich immer zufrieden. Ich hoffe die Geduld der Herren nicht allzulange in Anspruch genommen zu haben und beschliesse somit meine Ausführungen. (*applausi generali e prolungati*)

Ricci Lazzaro (Genova) — Signori, Dopo che su questa importantissima questione hanno preso la parola i più competenti fra i congressisti esteri, sia concesso anche a me di parlare, benchè debole insegnante di questa materia nelle scuole italiane, allo scopo di rispondere ad alcune obbiezioni sollevate dai precedenti oratori, e di accennare a quello che si intende per *Banco* nelle nostre scuole, dove l' insegnamento del Banco ha molto progredito, tantochè credo che nell'insegnamento superiore le scuole di Banco italiane, meritino uno fra i primissimi posti.

Quali sieno i concetti che nella R. Scuola Superiore di Commercio di Genova animano gli insegnanti di Banco ed a quali criteri essi si ispirino, è spiegato in una memoria della quale il prof. Cevasco, mio collega, ha fatto omaggio al Congresso, memoria alla quale mi riferisco. Io desidero soltanto limitarmi ad esporre le mie idee su tre appunti che si sono mossi al Banco durante questa discussione, lusingandomi che la mia opinione possa servire a coloro che desiderano impiantare l' insegnamento del Banco dove non esiste ancora.

Se non erro, ecco i tre appunti che si sono mossi:

I. impossibilità di potere sufficientemente svolgere questa materia in una scuola dove sono molto numerosi gli studenti;

II. difficoltà di trovare persone capaci d'insegnare convenientemente il Banco;

III. poca utilità del Banco, quando esso non riesce a portare completamente gli alunni nello svolgimento pratico degli affari, ma si limita ad essere insegnamento teorico, come altri insegnamenti che sono dati nelle scuole commerciali.

Cominciando dal primo appunto, devo osservare che la difficoltà del numero troppo forte di allievi, nelle nostre Scuole Superiori di Commercio non si riscontra.

Il Banco, a mio parere, non deve far parte dell'insegnamento medio commerciale, cosa questa che in una memoria del Congressista dott. Schak Bèla di Budapest, è convenientemente dimostrata: esso dovrebbe rimanere nell'insegnamento superiore. Ora le nostre Scuole Superiori di Commercio non hanno normalmente un eccessivo numero di giovani, e ad esse d'altra parte non conviene produrne un numero eccessivo, perchè troppa sarebbe la merce gettata sul mercato, essa verrebbe deprezzata, e sarebbe tolta ai giovani la possibilità di trovare tutti un conveniente impiego.

Nella Scuola Superiore di Commercio di Genova, frequentano normalmente i due corsi nei quali il Banco si insegna, 25 a 40 allievi. A questi allievi sono preposti due insegnanti, uno solo essendo ritenuto insufficiente, e qualora il numero degli allievi che attualmente è di 32, si elevasse a 40 ed oltre, occorrebbe un terzo insegnante, perchè ogni 12 o 15 giovani un insegnante è necessario.

Per l'efficacia dell'insegnamento, all'inconveniente del numero si può opporre un rimedio che da sei anni, ho introdotto e con buoni risultati, nella scuola di Genova.

L'insegnamento del Banco non consiste soltanto in esercitazioni pratiche, ma occorre nell'insegnare il Banco dare quelle nozioni necessarie all'uomo d'affari, che non sono comprese nei programmi delle altre materie della Scuola. Ora se noi attendiamo a dare queste nozioni ai giovani singolarmente, uno ad uno, man mano che nel procedere degli affari simulati se ne riscontra il bisogno, saremo obbligati a una fatica enorme e non avremo la certezza di aver esposto tutto a tutti.

Perciò abbiamo adottato nella Scuola Superiore di Commercio di Genova, l'uso di riunire insieme e di esporre ordinatamente tutte quelle nozioni ed idee che i nostri studenti devono avere inteso prima di aver lasciata la scuola, e distribuiamo le lezioni in modo da dedicare un quarto del tempo assegnato al Banco (otto ore per settimana) a queste lezioni espositive. Noi diamo idee generali sulle operazioni che si devono compiere, spieghiamo che cosa sono le operazioni bancarie e le mercantili, analizziamo il modo come esse si svolgono, spieghiamo quali sono le difficoltà che il commerciante trova, quali questioni possono sorgere, come deve regolarsi, quali sono i rimedi che potrà mettere in opera nelle diverse difficoltà che si presentano nello svolgimento pratico delle operazioni commerciali.

E così la nostra parola è ascoltata da tutti e non c'è bisogno di spiegare singolarmente ad ogni studente ciò che viene esposto a tutti contemporaneamente.

Vengo al secondo punto, e cioè alla difficoltà di trovare un buon insegnante di Banco modello. La difficoltà non è lieve e domando venia se, interessato nella cosa, porto nella questione criteri forse troppo personali.

La Scuola Superiore di Commercio di Genova ha scelto a professori due fra i suoi licenziati, che sono giornalmente negli affari. Tanto io quanto il mio collega, lavoriamo in commercio e perciò portiamo od almeno procuriamo di portare nell'insegnamento, quell'indirizzo

pratico che è necessario per poter infondere ai nostri giovani le idee che occorrono per guidarli negli affari. Il fatto che noi siamo occupati anche altrove, oltre che alla Scuola, è ben visto dal Consiglio Direttivo, perchè le occupazioni che abbiamo in amministrazioni commerciali si risolvono in uno studio ed in un esercizio continuo e riescono a vantaggio dell' insegnamento. Perciò io mi trovo pienamente d'accordo coll'ordine del giorno che fu presentato da due Congressisti, dei quali non ho presenti i nomi, su questo argomento alla presidenza del Congresso.

Fu detto da alcuni oratori, che nel Banco occorre vi sia un professore unico che guidi e dia l' indirizzo generale, e che, accanto a questo, occorre vi sieno individui che vengano dalla vita degli affari, non individui tolti dalla cattedra dell' Istituto tecnico e posti là a insegnare la pratica commerciale. Purchè chiaramente ci intendiamo su questa seconda parte, l'affermazione può essere favorevolmente accolta. Non arriveremo certamente al punto a cui arrivava ieri il sig. Hemelryk di Liverpool, dicendo che soltanto le persone fallite possono essere buoni insegnanti di Banco modello. Ci vogliono individui che abbiano qualche pratica di commercio, ma non possiamo prendere un commerciante qualunque di un nostro emporio commerciale, il quale probabilmente sarebbe un uomo fuori di posto. Occorre che questi professori aggiunti al Banco modello, abbiano al pari del professore dirigente delle nozioni teoriche, che non sempre troviamo nei nostri commercianti, occorre che abbiano attitudini didattiche e siano in grado di spiegare il perchè di quello che ordinano e fanno eseguire agli allievi.

Vengo al terzo punto e cioè all' accusa fatta al Banco, di non portare convenientemente i giovani in mezzo alla vita vera commerciale. Qui occorre distinguere e vedere che cosa dal Banco si esige. Facendo il Banco modello nelle nostre Scuole Superiori di Commercio, non intendiamo eliminare la necessità della pra-

tica degli affari, non intendiamo che un giovane appena uscito dalla scuola si trovi subito a suo posto in commercio. È su questa pretesa che si basano i nostri avversarî ed hanno torto, perchè ci attribuiscono intendimenti che non abbiamo. Il giovane certamente dovrà sempre far pratica nell'azienda in cui entra, noi procuriamo di far si che questa pratica sia quanto più è possibile breve.

Quando un giovane non ha fatto studi sufficienti o esce da una Scuola Commerciale di grado inferiore, è costretto a stare volontario in una casa di commercio molti anni, per poter poi esser utile e giovare col suo lavoro.

Noi cerchiamo di ridurre a pochi mesi questo tirocinio, cerchiamo di mettere i giovani in condizione di esser presto utili in uno di quei posti cui essi, licenziati di una Scuola Superiore di Commercio, hanno il diritto d'aspirare.

E noi abbiamo raggiunto questo scopo, o Signori. Non è una vana affermazione, poichè quanto dico risulta da dati di fatto esposti nei cenni statistici che la Scuola Superiore di Commercio di Genova ha presentato al Congresso. Nella Scuola di Genova miriamo a fare dei commercianti e nello svolgimento dei nostri insegnamenti abbiamo sempre tutti di mira lo scopo di mandare i giovani che escono dalla nostra Scuola in commercio. Accade talvolta che qualcuno si dedichi all'insegnamento od entri in Amministrazioni pubbliche; noi deploriamo questo fatto, perchè, come ho detto, la nostra mèta unica è preparare i giovani per il commercio.

Ed i licenziati dalla nostra Scuola, entrano prontamente nelle case commerciali; trovano in queste buoni impieghi e sono convenientemente retribuiti. Mi basti ricordare questo fatto: che la Scuola di Genova non ha disponibile alcuno fra i suoi licenziati ed ha già offerte di impiego per coloro che ne usciranno nella prossima sessione di esami.

Parlando del Banco, mi permettano ancora i Signori Congressisti una breve osservazione su un equivoco che in Italia avviene riguardo a questa parola. Si dice che il Banco è insegnato in alcune scuole medie, si dice che è insegnato in alcuni Istituti Tecnici. Un breve esame di alcune memorie presentate al Congresso, fa scorgere quali sono i criteri ai quali si ispirano coloro che insegnano Banco in questi Istituti e in queste Scuole, i quali confondono il Banco colla Ragioneria. Quando, ad esempio, leggo che in un anno un professore di Istituto tecnico è riuscito a preparare i suoi giovani per un'azienda industriale, a farli esercitare in un'impresa di trasporti, in un'azienda di assicurazioni, in un'opera pia, ecc, e quando penso che, con otto ore la settimana, non riesco a fare esercizi che per una sola azienda per ogni anno, mi viene fatto di chiedermi se non sono su una falsa via coloro che intendono fare il Banco negli Istituti Tecnici e nelle Scuole medie. Io ritengo che costoro non facciano che esercizi di contabilità, perchè lo studiare quali siano i libri da tenere in una amministrazione, quali le registrazioni da fare, non è altro che una pura e semplice applicazione di contabilità.

È però ben lungi da me l'intendimento di denigrare i meriti dei nostri insegnanti di Ragioneria, che anzi, o Signori, quando avrete bisogno di modificare i vostri programmi o di aprire nuove Scuole, siano esse superiori, medie od inferiori, vi consiglio di rivolgervi per la parte che riguarda la Ragioneria alle Scuole Italiane, dove la Ragioneria ha raggiunto grande sviluppo e dove ha assunto grande importanza, grazie specialmente agli studi ed all'opera dell'illustre prof. Besta che in questa Scuola insegna. (*approvazioni*)

Riprende la presidenza l'on. Pascolato.

Besta Fabio (Venezia) — Signori, avevo chiesto ieri la facoltà di parlare, per difendere un poco i Pro-

fessori di pratica commerciale, che erano stati attaccati da uno dei congressisti. Ora la prendo, e devo cominciare con un ringraziamento al mio egregio collega, che ha voluto or ora accennare al mio povero nome; ma dopo questo ringraziamento devo dire che l' opportunità di aver chiesto la parola, mi pare sussista tuttavia, anche dopo il suo discorso.

Io non divido in tutto le sue idee sulla scelta dei professori per la cattedra di Banco. Certo, il Professore di pratica commerciale deve conoscere sopra tutto la pratica commerciale, se la vuole insegnare, ma questo professore deve anche avere un' alta coltura; giacchè deve vincere una serie di difficoltà che non si possono prevedere.

Noi qui a Venezia, abbiamo la fortuna di avere come iniziatore e direttore delle operazioni commerciali il Prof. Enrico Castelnuovo, che nella sua prima gioventù, fu procuratore di una casa di commercio che non è fallita mai (*ilarità*), ed è nello stesso tempo poliglotta, economista e letterato, tanto che non so se più giovino ad acquistargli l'alta stima degli allievi, la pratica sua nel commercio o le novelle sue che tutti ammiriamo. (*approvazioni*)

Io poi, fui chiamato a questa Scuola ventisette anni or sono, da un Istituto tecnico dove era stato pochissimo tempo, e coll' incarico di insegnare ragioneria, nella quale materia credevo di avere qualche preparazione. Ma giunto qui, fui incaricato anche di attendere alla pratica commerciale. Ora io mi ricordo che la prima domanda che mi si fece in questa scuola di Banco, fu che cosa fosse la teoria dei succedanei. Avevo avuto la fortuna di leggere quanto su tale teoria han scritto il Minghetti, il Ferrara, il Carey e altri, e potei rispondere a quella domanda. La risposta esauriente che io potei dare, giovò di certo a elevarmi un poco nell' opinione che i giovani poterono formarsi di me, sicchè potei tenere rispettato l'ufficio datomi, nonostante che di pratica commerciale ne avessi proprio poca.

Un'altra cosa è stata detta, per sostenere che i Professori di pratica commerciale devono essere sopratutto pratici ed anzi trovarsi negli affari.

Si è affermato, che per fortuna è passato il tempo in cui i congegni delle imprese mercantili si inventavano dai frati. Ma, frate Luca Paciolo, che si è detto sia stato l'inventore della partita doppia, era bensì un frate, ma era anche un professore di matematica. (*ilarità*) Anzi, fra parentesi, ora è dimostrato che egli non fu niente affatto l'inventore della partita doppia, (*ilarità vivissima*) che ci venne Dio sa da dove, perchè noi abbiamo registri di un secolo e mezzo prima del Paciolo, tenuti con questo metodo (*approvazioni*). Ma fu per l'opera dei maestri di banco che si poterono stabilire le norme per le scritture e i congegni tutti delle imprese mercantili d'allora, e furono questi modesti insegnanti del commercio, che affermando codeste teoriche poterono disseminare da Venezia in tutto il mondo mercantile le cognizioni sugli organismi delle imprese di commercio. Furono l'ignoto compilatore del trattato dei conti e delle scritture accolto dal Paciolo nella sua Somma, e Domenico Manzoni e l'Ympyn, l'Olcastle, lo Schweiker loro traduttori, che portarono la pratica commerciale da Venezia nelle altre nazioni.

E vengo a un altro appunto mosso al banco. È stato detto che la teoria non vale niente nella pratica: l'ha asserito in ùn eloquente e brioso discorso il rappresentante di Liverpool.

Io rispondo, che John Stuart Mill nella sua autobiografia, ricorda come il padre suo, il filosofo James Mill, si arrabbiasse tutte le volte che sentiva dire che la pratica reale era diversa dalla teorica, e affermasse che tra la teoria buona e la pratica buona non vi può esser dissenso. Ciò vuol dire che non è al sapere che si deve fare appunto, ma è il cattivo sapere che si deve biasimare. L'appunto ad ogni modo si rivolge non contro il solo banco, ma sibbene contro tutti gli insegnamenti delle scuole commerciali.

A me preme di ricordare che ufficio precipuo dell' insegnamento commerciale superiore è di tener viva la fiaccola del sapere in tutte quelle discipline che riflettono il commercio e la banca. I professori delle Scuole superiori di commercio devono far progredire e spiegare i congegni che anche in questo ramo dell'attività umana vanno trovandosi, e divulgarne la notizia. Questo ufficio non lo possano avere che le Scuole superiori commerciali.

All' appunto fatto al banco, che cioè esso non risponda alla realtà del commercio, ha risposto esaurientemente il mio collega di Genova e su questo non mi fermo.

Vengo ad altre osservazioni:

Si è proposto di mettere in corrispondenza fra di loro per affari simulati le diverse scuole commerciali. Per verità non credo che da questa corrispondenza fra le diverse scuole commerciali venga grande utilità all'insegnamento; però la credo di grandissima utilità per altri riguardi. È bene che vincoli di amicizia esistano tra le diverse Scuole e che le une comunichino alle altre ciò che ricavano dai propri studi. Per questo, a una domanda venutaci dal Ministero d'Agricoltura e Commercio io e il mio collega professor Castelnuovo, abbiamo risposto che ben volentieri ci porremmo in relazione, non soltanto colle Scuole commerciali superiori italiane, ma anche con quelle italiane all'estero; per questo accogliamo con animo grato la proposta fatta dal rappresentante del Belgio, di porre in relazione di affari supposti la nostra Scuola con quelle superiori degli altri Stati.

Si è parlato dal Direttore della Scuola di Lione, dei fini a cui l' insegnamento pratico commerciale deve mirare. Si è detto che questo insegnamento deve stimolare e far sorgere negli allievi l'iniziativa degli affari. Era questo il precipuo fine a cui miravano anche i fondatori di questa nostra Scuola superiore, e nei suoi atti di fondazione, si trova più volte affermato tale concetto. A me pare si esageri un poco.

Lo spirito degli affari non si può apprendere nella scuola; la scuola può dare gli strumenti soltanto, può dare le armi, può insegnare quale sia il mezzo più rapido per raggiungere la cima, ma se il giovane non ha in sè l' energia e le attitudini per questo lavoro e questo cammino, la scuola non può far niente. Il genio, in tutte le arti lo dà Iddio o, se vi piace, la natura; la Scuola a chi non lo possiede non lo potrà mai dare. (*applausi prolungati e generali*)

Strauss Luigi (Anversa) — Messieurs! Ma situation est très-délicate. L' honorable Mr. Hemelryk a parlé de l' enseignement du bureau dans les écoles de commerce. Ma première pensée était de le remercier, puisqu'il a dit tant de bien de l'enseignement commercial d'Anvers.

Mais il vous a dit ensuite que, pour-être professeur dans une école de commerce, il faut avoir fait faillite, et .....

Hemelryk Paolo (Liverpool) — Ce que j' ai dit est ceci: je n'ai pas voulu attaquer les professeurs; j'ai dit seulement que, pour certaines branches du commerce actuel, il faudrait avoir dans l'enseignement du bureau des professeurs ayant beaucoup de pratique. Et c'est tout.

Strauss Luigi (Anversa) — Je prends note avec plaisir de ce que M.r Hemelryk vient de dire, car cela rend la situation bien plus facile. Nous sommes tous d' accord que si l' on pouvait allier la théorie à la pratique, ce serait l' idéal.

On a parlé de négociants qui ont fait faillite, de moralité, etc. et l'on a condamné l'économie politique. Or cette science est précisément une des parties de l' instruction commerciale que nous substituons aux études classiques, et c' est une étude de morale, car elle enseigne la prévoyance qui est mère de l' honnêteté. Vous ne pouvez être prévoyants et assurer le bien être de vos enfants, sans être honnête. C'est de la morale.

Au point de vue du bureau, de la gestion pratique de l'enseignement commercial, j'ai pu constater que dans les Congrès on n'a pas tenu compte de la différence des lois sociales et politiques, des diverses nations. On a parlé de la nécessité de distinguer par l'âge des élèves les différents dégrés de l'enseignement. Mais les enfants des peuples du midi se dégagent bien plus vite que ceux du nord. Comment voulez-vous mettre au même niveau un garçon d'Italie et un garçon du nord? Je ne dis pas que celui du nord n'arrivera pas aussi loin que celui du sud, mais dans l'émancipation de l'enfant on rencontre une grande différence suivant la latitude, suivant la civilisation, suivant le milieu général.

On a dit qu'à l'école d'Anvers il n'y a pas de travail pratique, c'est à dire qu'on n'y fait pas des opérations commerciales. C'est là une erreur. À Anvers on fait les opérations pratiquement. Nous avions jadis un professeur qui avait été dans les affaires, sans pour cela avoir fait faillite. Le bureau comprenait alors des élèves de droite et des élèves de gauche. Ceux de droite etaient censés être à Anvers, les autres à l'étranger. Nous avions fait par exemple une opération en Coton. Le professeur disait : spéculez, faites ce qui est nécessaire, d'après vous, pour cette opération, étudiez la situation et vous vendrez quand vous jugerez le moment favorable. L'opération faite, on voyait qui avait bien spéculé et qui mal: et alors on discutait là-dessus. Voilà une opération bien pratique. Malheureusement ce professeur fut remplacé par un autre qui n'avait pas la pratique des affaires.

On doit aussi tenir compte du nombre des élèves qui suivent les cours. L'enseignement ne peut pas être le même pour des classes de 100 jeunes gens et pour des cours suivis par 20 ou 30 élèves. À Anvers chaque cours est fréquenté par plus de cent étudiants.

Pour conduire le bureau, il y a un ensemble de qualités que personne ne possède. La grande question est de trouver un Conseil d'Administration suffisam-

ment perspicace pour choisir, surtout parmi les anciens élèves, ceux qui peuvent enseigner dans les meilleures conditions ce que le programme exige. Il faut de la science, de la pratique, et aussi de la pédagogie. Faites les meilleurs programmes, et ayez un professeur qui n'a pas les qualités pour les appliquer, et vous n'aurez pas de bons élèves. (*approvazioni*)

Presidente — J'ai une triste communication à faire au Congrès. Mr. Pierre Fleury de Paris vient de mourir, au moment même qu'il se disposait à se rendre à Venise pour prendre part à nos travaux. Sa veuve m'en fait part par un télégramme. Je m'associe cordialment à sa douleur et je vais, si vous m'y autorisez, lui presenter les condoléances du Congrès.

Heinzmann Savino Eduardo (Anversa). — Je propose qu'un télégramme soit envoyé à Madame Fleury pour lui exprimer la vive participation du Congrès à sa douleur.

Presidente — Qui approuve la proposition de Mr. Heinzmann Savino est prié de se lever.

È approvato.

Rigobon Pietro (Bari) — Perdonatemi se, dopo gli splendidi discorsi dei Signori che mi hanno preceduto, io, rimasto quasi ultimo iscritto per una dimenticanza dell'egregio prof. Vivanti, non rinunzio alla parola, fidando nella vostra benevola attenzione. La mia presente esposizione non corrisponderà certo a quanto vi avrei detto ieri ; lungi dal costituire un tutto organico sul tema o sopra un determinato punto di esso, essa conterrà soltanto alcune osservazioni staccate, principalmente su argomenti ai quali, se ben mi ricordo, i miei predecessori non hanno accennato. Premetto ancora che, per esser breve, mi limiterò per lo più a semplici affermazioni, il che toglierà necessariamente efficacia al mio dire.

A me sembra che il Banco vero (nel senso di simulazione di affari o di intere gestioni) non possa svolgersi convenientemente, se non quando gli allievi ab-

biano già avuto in precedenza l'adeguata istruzione nelle discipline, che nel corso di Pratica commerciale trovano precipua applicazione, e ciò specialmente quando alle Scuole Superiori di Commercio sieno ammessi giovani, i quali accanto ad una larga coltura generale, non abbiano una discreta coltura di carattere commerciale. Sarebbe quindi desiderabile, che all' inizio del vero corso di Banco fossero già espletati i programmi di tutte quelle materie od almeno della maggior parte di esse, e che le vere esercitazioni, con la gestione di una o più case simulate, venissero riserbate, con largo orario, all' ultimo corso.

Quando si volessero esercitare praticamente, sotto la direzione del professore di Banco, anche i giovani del corso precedente, non dovrebbero essi venir destinati alla completa gestione di una o più case simulate, ma intervenire al Banco assieme ai compagni dell' ultimo corso. magari con orario minore, in qualità di aiuti nel disimpegno dei lavori più facili, adatti alla coltura acquistata fino allora nelle varie discipline.

Posto il vero Banco all' ultimo anno delle nostre Scuole Superiori di Commercio, sarebbe possibile terminare nei precedenti lo svolgimento dei programmi di ragioneria e matematica in rapporto al commercio e alla banca, di economia politica applicata, di diritto commerciale e di quelle discipline il cui scopo diretto è la preparazione alle esercitazioni di Banco, come le istituzioni di commercio di qualche scuola italiana, l'*Handelskunde* delle scuole tedesche ecc. Sarebbe in molti casi una necessità, ma con non gravi inconvenienti, il proseguire l' insegnamento della geografia commerciale e della merceologia nell' ultimo anno; sarebbe bene invece che vi si continuasse l' insegnamento delle lingue straniere ed avesse luogo quello delle materie che nel Banco non trovano applicazione, la Storia del commercio, ad esempio.

Soltanto in questo modo il professore avrebbe dinanzi a sè una scolaresca ben preparata a quel lavoro

individuale, che, secondo l'opinione dei più, deve prevalere nelle esercitazioni di banco; solo così egli potrebbe conoscere pienamente il punto di partenza, la base su cui edificare il suo insegnamento.

La simulazione di una casa, la quale attenda ad operazioni in merci, in banca e di borsa di ogni specie, accanto a parecchi vantaggi, presenta l'inconveniente di costituire cosa lontana, spesso assai lontana, dalla vera pratica.

Nè il risultato di dare un'idea del commercio internazionale, senza l'inconveniente predetto, sarebbe raggiunto quando si simulassero o contemporaneamente o successivamente due aziende, delle quali l'una si occupasse di operazioni in merci d'ogni genere e d'ogni forma, per conto proprio, per conto altrui e in sociale, e ciò per prodotti d'indole svariatissima, sì pel ramo d'importazione che per quello di esportazione; l'altra che compisse tutte le operazioni di banca, dagli arbitraggi alle aperture di credito concesse a terzi, ai depositi in conto corrente, vincolati ed a custodia, al prestito contro pegno di merci, alle operazioni di borsa e a quelle d'alta banca.

Nel mondo commerciale, specie pel ramo merci, non esistono o sono ben rare queste aziende omnibus, senza dire poi che anche la sede in cui viene simulata la casa costituisce talora, per la natura dei commerci suoi, una morsa di ferro, da cui è difficile uscire senza entrare nell'irrazionalità.

Ma siccome non è assolutamente possibile che nella scuola vengano simulate, con gestioni annuali o semestrali, numerose aziende di tipo diversissimo, io credo che le esercitazioni di Pratica commerciale potrebbero, in linea generale, dividersi in due classi:

1. Simulazione della gestione di una casa o al più di due case di determinato tipo, quali si trovano in pratica, avendo special riguardo alla sede della scuola.
2. Esercitazioni staccate di varia natura, cambiando naturalmente ditta e sede.

Colla casa simulata, il professore avrebbe modo di far studiare ai giovani un tutto organico e razionale, di abituarli al lavoro indipendente, di far loro vincere la soggezione naturale di chi passa dalla scuola alla pratica, di instillare negli allievi il sentimento della responsabilità pel lavoro assegnato, in modo di far procedere tutto colla serietà e coscienza usate nella realtà degli affari; verrebbe quindi a raggiungere anche quello scopo educativo, che è costante preoccupazione dei professori di banco delle scuole tedesche e austriache. Avuto col lavoro simulato in questa casa un buon indirizzo, il giovane, col corredo delle sue cognizioni teoriche e pratiche, troverebbesi in grado di orizzontarsi in tempo relativamente breve, in aziende di qualsiasi natura; però ad ottenere un risultato più efficace, specialmente ammessa la necessità che l'azienda simulata corrisponda a tipo realmente esistente, io reputerei opportuno che il quadro venisse allargato con la serie di separate esercitazioni, a cui ho accennato.

Quì nessun vincolo di tipo d'azienda e di sede limita la libertà dell'insegnante. Talora egli potrà far svolgere gli affari in tutti i lor minimi particolari, tal'altra invece nei lati principali; di una operazione darà un solo esempio, di un'altra potrà credere opportuna una ripetizione con poche variazioni. Egli avrà modo di spiegare ai giovani, lavori vari di banco eseguiti negli anni precedenti o tolti dalla pratica vera, potrà dedicare una cura maggiore di quella che non sarebbe possibile col completo svolgimento di gestioni, alla illustrazione dei listini dei vari mercati, alla compilazione dei *comptes de revient* e all'esame e alla spiegazione degli usi delle varie piazze.

Quando le condizioni della scuola fossero tali da render possibile la simulazione di una sola casa (salvo le esercitazioni staccate a cui ho dianzi accennato) e ciò io credo possibile nella maggioranza dei casi, vorrei che l'insegnamento fosse in parte comune a tutti i giovani ed in parte individuale.

Quando non si voglia che l'azienda simulata si svolga sopra un piano prestabilito dal professore, ad evitare cose lontane dalla pratica reale, non possono essere lasciati, in linea generale, specie all' inizio del corso, alla sola iniziativa dei giovani la immaginazione degli affari e lo studio loro. Per tale parte, sono opportuni studio e discussione da parte dei giovani tutti assieme, sotto la guida del professore.

Fissato lo schema dell' affare e quello della corrispondenza e determinati in qualche caso i lavori a farsi, si procederebbe al lavoro individuale in base alla assegnazione dei giovani ai vari uffici, salvo le modificazioni giornaliere, anzi del momento, secondo le esigenze della giornata. Ed in tale lavoro gli allievi avrebbero per guida anche gli appunti presi, le spiegazioni del professore, le esercitazioni degli anni precedenti, le pubblicazioni varie di cui dovrebbe esser fornita la scuola, i listini, i giornali commerciali, le notizie derivanti dall' organizzato servizio d' informazioni e così via.

Compiuta la revisione dei lavori, il professore dinanzi all' intera scolaresca rileverebbe e talora farebbe rilevare ai giovani gli errori da essi commessi, annunzierebbe infine le correzioni e i miglioramenti effettuati. Dopo di che potrebbe aver luogo la copiatura dei lavori corretti, in modo da sbrigare possibilmente ogni cosa in giornata, facendo lavorare taluni allievi in ore straordinarie.

Questo sistema misto contribuirebbe efficacemente alla simulazione delle operazioni in un rapporto più intimo colla pratica vera e a dare al giovane il concetto dell'operazione nel suo complesso, facendogli rilevare chiaramente il legame fra il lavoro a lui affidato e quello deputato ai colleghi.

Ma anche un'ottima organizzazione del Banco modello, non otterrà buoni risultati senza il verificarsi di condizioni varie favorevoli, ad essa estranee. Pure su questo punto mi limiterò a brevissime considerazioni.

Occorre che il fine propostosi dalle Scuole supe-

riori di commercio sia sempre tenuto presente dai professori delle varie materie. Anche obbedendo all'idea di svolgere come un tutto organico una data disciplina, conviene, a mio avviso, soffermarsi vieppiù sui rami strettamente legati alla vita e ai bisogni dei traffici, limitandosi, per gli argomenti che non interessano il commercio o che hanno con esso soltanto rapporto molto indiretto, a dare i criteri generali, l' indirizzo e ad indicare le fonti per un più profondo studio.

Se l' indole delle Scuole superiori assegna un carattere altamente scientifico ai vari insegnamenti, è necessario, ad onta dell'esistenza del Banco modello, fare parte adeguata in alcune materie all'esempio pratico.

Il giovane licenziato da una Scuola superiore di commercio, oltre ad avere una coltura scientifica speciale, deve mostrarsi abbastanza esperto nella parte esecutiva, a cui sarà per lo più adibito appena uscito dalla scuola. Ora tale scopo non può essere raggiunto dal solo Banco modello, specie se a questo si dedica orario ristretto; ad esso debbono badare tutti i professori, se vogliono altresì che si rassodi nel ceto commerciale la fiducia per l' insegnamento delle Scuole di commercio, senza dire poi che nelle scienze concrete o d' applicazione, mal s' apprende la teoria ove non sia accompagnata o seguita, se non preceduta talora, dall' esempio pratico.

Come uno degli ultimi inscritti sull'argomento, visto che ad onta delle numerose comunicazioni, la questione del Banco è lungi dall'essere esaurita, ho l'onore di proporre il seguente ordine del giorno: Il Congresso fa voti che il tema del Banco modello formi oggetto di discussione anche al prossimo congresso, e che sia nominata una commissione la quale compia il lavoro preparatorio, affinchè al nuovo Congresso vengano esposti tutti i tipi di ordinamento seguiti nelle varie Scuole di commercio, anche d'America. (*approvazioni*)

Abney Guglielmo (Londra) — I should like to say, Mr. President, that the English delegates who have

spoken here during the Congress, have not been remarkable for their volubility. There are but two who have spoken and I am the third to address the Congress. We have come here to learn and we have a great deal to learn, for we English are slow to become impressed with the importance of any movement; but when we are once impressed, we act very quickly. We have already improved our technical education and we are endeavouring to improve our commercia education. I wish to support the view of the delegate of the Chamber of Commerce of Liverpool in regard to the combination of the theoretic with the practical in commercial education; we find this of great advantage in all branches of education. Thanks to Liverpool we have the first school for the higher education. For the inferior part we have a certain amount in our higher primary school.

On the point of age, I wish to say to the Congress that I should like to support Mr. Stegemann in his view that we should have a table of the various classes of schools in the different countries in order that there may be presented to a future Congress the exact points of resemblance or diversity in a similar grade. In England our schools are different from those of foreign countries — there is no correlation between them. I hope, therefore, that support will be given to the view that I hold that a comparative table should be prepared for the Board. Our primary education stops at a different age from those of other countries, our secondary also at a different age; but our university education ends at about the same time.

It would be most useful to have a table to show the marked differences; it would render the discussion of various questions less difficult if we could have a comparative statement for we would then be better able to discuss them satisfactorily. We do not now always know exactly what you mean when you speak of primary and secondary schools and it would be of

great advantage if these words could be precisely defined by a comparative statement, I beg, therefore, to support most heartily Mr. Stegemann's view with regard to this matter.

I believe that in the near future we shall have the opportunity of obtaining a commercial university education. The University of London is being reorganized and there is a movement being made to have a commercial university attached. We have made considerable progress in the direction of commercial education since the Congress at Antwerp and I am quite sure that, by the time we shall meet again at Paris, the improvement to present before you will be still greater. I felt that it would be my duty to say something to the Congress as to what the government is doing in England. (*approvazioni*)

Heinzmann Savino Eduardo (Anversa). — Je renonce à la parole, d'autant plus qu'après les explications de M.r Hemelryk il n'y a plus lieu à se défendre.

Presidente — La discussion de la seconde question est close. Voilà les propositions qui ont été presentées:

1° *Proposition de M. Eugène Rombaut* (Bruxelles).

Le Congrès émet le voeu qu'entre les différentes Écoles supérieures de commerce s'établissent des relations et des communications, qui par leur nature aident les élèves à appliquer pratiquement les notions théoriques et commerciales qui leur sont enseignées.

2° *Proposition de M. M. Charles Cavalli et Emile Conti* (Milan).

Ritenuto che la maggiore difficoltà per l'attuazione pratica ed efficace della Scuola di Banco Modello, consiste nella scelta dell'insegnante adatto, il Congresso fa voti perchè questa cattedra sia affidata ad un professore che dia l'indirizzo generale al corso e lo diriga, coadiuvato per la trattazione di parti singole del programma da assistenti, scelti per ciascun ramo fra persone tecniche e preferibilmente fra commercianti.

3° *Proposition de M. Pierre Rigobon* (Bari).

Il Congresso fa voti che il tema del Banco modello formi oggetto di discussione nel prossimo Congresso e raccomanda al Comitato permanente dei Congressi che essa faccia i maggiori sforzi affinchè vengano fatte al prossimo Congresso, comunicazioni circa l' ordinamento effettivamente esistente pel Banco modello nel maggior numero di scuole commerciali dei vari paesi.

Si le Congrès le veut, nous suivrons pour ces propositions le même système que nous avons suivi pour les autres, c'est-à-dire nous les renverrons au Bureau, pour qu' il les étudie et nous propose ses conclusions.

È approvato.

J' ouvre la discussion sur la quatrième question: *Utilité des bourses de séjour à l'étranger. De quelle manière doit-on les conférer?*

Castelnuovo Enrico (Venezia) — Messieurs! Je tâcherai de parler français, la langue la plus généralement comprise. Et je répondrai par cela même à une chose dite par Mr. Besta à mon égard et pour laquelle je voulais soulever un fait personnel. En faisant à mon adresse des éloges, il a dit que je suis polyglotte; je vais démontrer que je ne le suis pas, en parlant mal le français. (*ilarità*)

Je n'abuserai pas de votre patience. Comme appartenant à l'école, je dois donner l'exemple de la discipline. Sans être rapporteur officiel, je suis le présenteur d' un mémoire; je devrai donc forcément me répéter. On a fait ce reproche à d'autres orateurs, mais il me semble qu' il ne soit pas possible de s' y soustraire. On ne peut pas changer d' opinion par amour de variété. (*ilarità*)

Au sujet des bourses commerciales il y a trois points à discuter : si elles sont utiles ou non ; dans le cas qu'elles le soient, à qui elles doivent être reservées; et enfin, comment elles doivent être conférées.

Sur le premier point, quant à moi je ne doute pas de leur utilité. Je crois qu'elles sont utiles pour toutes les nations, mais surtout pous celles qui ont besoin de donner une nouvelle impulsion à leurs affaires, et d'augmenter leurs relations au dehors. Je crois aussi qu' elles sont nécessaires aux nations qui sont et se croient justement très-fortes, par ce que elles servent à faire acquérir la connaissance des langues étrangères que quelqu'une des nations les plus fortes ne sait pas assez. (*ilarità*) Je considère ces bourses sous un double point de vue: comme un coefficient d' utilité générale et individuelle; comme un prix, un encouragement, ainsi qu'on en donne même dans l'enseignement universitaire, aux jeunes gens qui sortent de l' enseignement commercial supérieur. J' applaudis donc de grand cœur à ceux qui ont initié les bourses de séjour en Italie, et je suis heureux de voir ici un de ceux qui y ont le plus grand mérite, le capitaine Camperio, auquel l' Italie doit beaucoup, car il a fait beaucoup pour le développement du commerce. Je lui témoigne ici toute ma sympathie, et je voudrais qu' elle lui fut témoignée par toute l' Assemblée. (*applausi*)

Mais le capitaine Camperio me semble en train de faire comme Saturne, qui a mangé ses enfants. J'espère cependant qu' il ne voudra pas permettre à ces bourses de mourir sitôt,

Je conclus sur ce premier point: je suis favorable aux bourses de séjour à l' étranger.

Sur le second point, à qui doivent elles être réservées, je crois que dans les pays ou il y a un enseignement supérieur commercial, il ne peut y avoir de doute là-dessus: ces bourses doivent être réservées à ceux qui sortent de cet enseignement supérieur. Il ne me paraîtrait pas juste de donner ces bourses ou de permettre qu' elles soient données, à ceux qui n'ont pas parcouru ces écoles supérieures. Ce ne serait pas encourager l' enseignement supérieur que de permettre que les avantages justement dus à ceux qui ont fait le

plus de sacrifices pour compléter les études supérieures, sfussent concédés à ceux qui n'ont pas fait ces sacrifices.

Je pense en outre que pour que ces bourses soient utiles au pays et donnent de vrais résultats come nous désirons, il faut qu' elles soient déscernées à des jeunes gens qui ont une instruction suffisante. Il y a des personnes qui n'ont jamais été à l'école, et qui néanmoins peuvent parfois réussir mieux dans la vie pratique que ceux qui ont parcouru les universités et obtenu un diplôme universitaire. Mais l'exception n'infirme pas la règle. Marco Polo pour aller à l'étranger n'a pas eu besoin de suivre les cours de l'enseignement supérieur ou moyen.

Je conclus donc sur ce second point, que lorsque il y a un enseignement supérieur commercial, les bourses doivent être réservées à ceux qui en sortent.

Nous voilà enfin au troisième point, le point le plus discuté, même en Italie: de quelle manière doit-on conférer ces bourses? Je ne parle pas en détail de ce qui a été fait en Italie, je dis seulement que sur ce point on peut suivre deux systèmes : l'un est de laisser décerner les bourses par l' enseignement supérieur lui-même, c'est-à-dire que là où l'enseignement supérieur n'est pas donné par un trop grand nombre d'écoles, on laisse aux directions, professeurs, conseils d'administration etc. de choisir eux mêmes les jeunes gens qui sont les plus propres à utiliser avec plus de succès pour eux et pour leur pays ces bourses de séjour, et cela en raison des fonds que le Gouvernement, les municipalités ou les particuliers pourraient mettre à disposition de ces écoles. Par l'autre système, ces bourses sont décernées par une Commission gouvernementale centrale, à la suite d' un examen spécial.

Ce dernier système est adopté en Italie et je crois même en France, mais tandis qu'en France il est inévitable car il y a là 11 écoles supérieures de commerce dont les élèves sont admis à jouir des bourses, en Italie où il n' y a pour le moment que trois écoles supérieures,

on pourrait avec plus de succès adopter le premier système. Nous pensons, et je parle maintenant au nom de toute notre école qui est toute dans cet ordre d'idées que notre président a très bien soutenu au Congrès commercial de Turin, nous pensons que les examens spéciaux faits comme il se font en Italie, à Rome, devant une commission spéciale, ont de grands inconvénients. Je ne doute pas de la compétence de la Commission ; ce jury aura certainement de grands mérites, supérieurs à ceux des professeurs des écoles superieures, mais il est composé de personnes qui ne connaissent pas les élèves, qui se réunissent à Rome une fois chaque année, et qui ne peuvent juger que sur les résultats de l'examen. Ce jury pourra donc dire qu'un jeune homme est supérieur à un autre pour ce qui concerne les qualités scholaires, mais je ne crois pas qu'il soit en état de juger des qualités générales de ce jeune homme qui doit aller à l'étranger, et qui doit non seulement être un bon élève, mais avoir de l'initiative, un esprit discipliné, et plus qu'un bon élève être un homme. Or, l'homme peut être mieux jugé par le professeur qui l'a suivi pendant trois ou quatre ans, que par une Commission qui le voit pour deux ou trois jours. Voilà pourquoi nous croyons qu'il vaille mieux de supprimer cet examen et d'y substituer l'autre système de laisser le choix aux écoles.

Une autre observation. Ce système du jury central pour l'examen de concours fait perdre du temps et de l'argent, et en Italie nous n'avons ni trop de temps ni trop d'argent.

Les jeunes gens finissent leurs examens en juîllet; en octobre, novembre ou décembre ils doivent aller à Rome, avec la certitude que beaucoup d'entre eux ne seront pas choisis. Ils sont intimidés et peut être leurs familles ne veulent pas faire des sacrifices pour les envoyer là dans l'incertitude d'un succès favorable, et par conséquent quelqu'un qui pourrait très bien réussir ne se présente pas et préfère de trouver un emploi quelconque; car

nous sommes dans un pays ou l'on cherche toujours un emploi, et malheureusement pas souvent un emploi commercial, pour jouir à son temps d'une pension de retraite. Or, il ne faut pas encourager cela en Italie, lorsque on a les moyens de diriger les jeunes gens vers autre chose. Puisque nous avons créé ces bourses de séjour à l'étranger, il faut faire le possible pour en faciliter la concession; et les meilleurs ne doivent pas être découragés à y aspirer, d'autant plus que ce sont précisément les meilleurs qui trouvent plus facilement des emplois dans leur patrie. Si lorsqu'ils sortent de l'école on pouvait leur dire: demain au après demain vous pourrez partir pour l'Amérique ou tel autre pays avec une de ces bourses, il est bien probable que beaucoup entre eux accepteraient; mais lorsque on leur dit: après quelques mois, lorsque un jury aura décidé à Rome à la suite d'un, deux, trois examens, vous pourrez avoir une bourse de séjour, il est bien facile que beaucoup d'entre eux trouvent plus commode d'accepter le premier emploi qui se présente, et de ne pas concourir à Rome.

Je conclus: nous préférons que dans les pays où comme en Italie les écoles supérieures de commerce ne sont pas nombreuses, on leur laisse conférer les bourses de séjour à leurs élèves, et je présente ces voeux:

1. que l'institution des bourses de commerce soit encouragée et développée;

2. que là où il existe un enseignement commercial supérieur, ces bourses soient données à des jeunes gens qui ont reçu cet enseignement;

3. que, où cela est possible, ces bourses soient conférées aux élèves que les Écoles supérieures elles mêmes jugeront les plus dignes. *(applausi ed approvazioni vivissime e prolungate)*

Renouard Alfredo (Parigi). — Messieurs! Je vous exposerai en quelques mots la manière de laquelle sont organisées les bourses de séjour en France, et après je formulerai mes conclusions.

Les bourses de séjour sont réglées en France

par le décret de 1890. Les boursiers se présentent au concours en deux cathégories ; la première de jeunes gens de 18 ans desquels on n'exige aucun diplôme de capacité, la seconde des jeunes gens de 19 à 26 ans desquels en exige le diplôme d'une école supérieure de commerce de l'État. Toutefois les premiers peuvent avoir le certificat d'une école primaire professionnelle ou d'une école préparatoire aux écoles de commerce, reconnue per l'État. L'examen est élémentaire. On y fait des questions d'arithmétique, de langues étrangères, de matières commerciales. Pour les deux catégories l'admission et l'examen sont égaux.

Les bourses sont accordées pour deux ans. Dans le premier on donne 4000 francs, dans le second 2000. Les dépenses de voyage sont à la charge de l'intéressé.

Dans la nouvelle législation, en projet, on accorderaît des bourses de différente importance selon les destinations différentes, et c'est juste.

Je ne puis parler longuement sur le système adopté en France, mais j'insiste sur ce point : qu'un jeune homme de 18 ans ne peut remplir sa mission à l'étranger, ne peut avoir ni autorité ni capacité pour faire des rapports et rendre des services à son pays. Le but des bourses n'est pas seulement de compléter l'education des boursiers, mais surtout de rendre service au pays ; or il est impossible que ceux qui sortent de l'école à 18 ans peuvent sous ce rapport rendre le moindre service. Seulement les élèves des écoles supérieures le pourront.

Outre les bourses officielles nous avons celles qui sont dues à l'initiative privée. Certaines Chambres de commerce, par exemple celle de Bordeaux, mettent chaque année dans leur budget une somme pour donner des bourses de séjour. Les résultats obtenus sont meilleurs que ceux obtenus par les bourses officielles.

Je conclus. Je suis pour l'initiative privée en matière de bourses et je suis contre les bourses données par concours. Il est grotesque que des jeunes gens qui ont fait

les examens supérieurs commerciaux, doivent passer par un examen élémentaire. Une fois l'examen fait, la bourse est acquise, mais il serait beaucoup mieux que les bourses fussent assignées par les Chambres de commerce ou par les Directeurs des Écoles supérieures de commerce. (*approvazioni*)

Camperio Manfredo (Monza). — Messieurs! Permettez-moi de me présenter à vous.

Je ne suis ni professeur, ni négociant, ni industriel, mais un ancien militaire qui, avant et après les campagnes de l'indépendance de son pays, a beaucoup voyagé et un peu exploré au point de vue commercial. Dans mes voyages j'ai pu observer le peu de place que le commerce italien a dans le monde, et c'est naturel; nous sommes les derniers venus et comme nation et comme pays industriel.

Il fallait donc tâcher de nous mettre au niveau en suivant d'une marche accélerée les autres pays. Revenu en Italie après un long voyage d'exploration commerciale et nommé député au Parlement italien, j'ai fondé à Milan un journal géographique commercial, l' « Esploratore » lequel a donné naissance à une Société d'exploration commerciale, de laquelle j'ai été nommé président, et qui a donné des résultats satisfaisants.

Plusieurs des voyageurs explorateurs de cette société sont à présent à la tête de florissantes maisons de commerce à Massaua, Zanzibar, Hodeida, Sana, dans l'intérieur de l'Arabie Heureuse et dans d'autres stations. Mais tout ça était insuffisant. vu les progrès extraordinaires de l'industrie dans le Nord de l'Italie et surtout dans la province de Milan, ma ville natale.

Je pensai alors aux Bourses de Commerce, non par l' initiative du Gouvernement, mais par l' initiative privée. Notre Gouvernement a déjà beaucoup à faire: il faut le laisser tranquille. J'ouvris une souscription parmi les principaux négociants, pour réunir l'argent nécessaire, et M.M. De Angeli, Pirelli et plusieurs de

nos plus riches industriels répondirent à l'appel: mais il fallait des millions et je n'ai pas réussi.

Je repris alors mes voyages et pendant ce temps les Chambres de Commerce et le Gouvernement ont établi des Bourses.

Je ne crois pas qu'elles aient donné des résultats satisfaisants ni en Italie ni en d'autres pays, si l'on excepte la Belgique et la Hollande où elles ont réussi pour des raisons tout-à-fait spéciales à ces deux petites nations, si grandes pour le commerce et l'industrie. Et une des causes de la non réussite de l'institution, est que les jeunes gens nommés, se croient être des employés du Gouvernement. J'ai pu observer dans mes voyages, qu'ils passent une grande partie de leur temps, non pas dans les bureaux ou il doivent faire leur pratique, mais chez les Consuls desquels ils reçoivent leurs appointements, et desquels ils dépendent.

Vu la nécessité que les jeunes gens des Écoles de commerce primaires et secondaires puissent avoir des portes ouvertes pour mettre en pratique ce qu'ils ont appris, après mon avant dernier voyage dans l'extrême Orient, j'ai pensé à autre chose qui répond encore mieux au but qu'on se propose avec les Bourses. J'ai réuni — il y a 6 ans — les principaux industriels du Nord de l'Italie et je leur ai proposé de former un « *Consorzio industriale pel Commercio coll'Estremo Oriente* ».

Ce *Consorzio* devait nommer un Conseil qui aurait à s'occuper de choisir des jeunes gens sortis des écoles commerciales, ou des jeunes gens déjà établis là-bas, ou des voyageurs de commerce dans ces pays, et les nommer Agents dans l'extrême Orient.

C'est par ce système que nous avons ouvert 12 Agences dans les pays suivants: Bombay, Singapore, Bangkok, Hongkong, Yokohama, Batavia, Sydney, Johannesburg, Zanzibar, Massaua, Alexandrie, Tunis.

Les industriels qui font partie du *Conzorzio* sont déjà 125.

Et c'est à nos Agences que nous pouvons envoyer

les jeunes gens qui ont fait leurs études commerciales en Italie et hors d'Italie et les fils des industriels du Consorzio. Ce système a donné des résultats bien plus satisfaisants que celui des Bourses de Commerce du Gouvernement.

Si vous le désirez je vous communiquerai les Statuts de notre Consorzio et je suis du reste disposé à répondre a toutes les questions que vous voudrez me faire à ce sujet.

La réussite est due à cela : que tandis qu'il était très difficile d'avoir quelques centaines de mille francs des industriels pour l'envoi de jeunes gens là-bas, il a été très facile de trouver des marchandises pour la valeur de plusieurs millions. (*approvazioni*)

La seduta è levata alle ore 11.50.

SEDUTA DELL' 8 MAGGIO

La seduta è aperta alle ore 9 sotto la presidenza dell'on. Luigi Strauss vice-presidente del Congresso.

Presidente. — Nous allons continuer et finir la discussion de la quatrième question. Je recommande aux orateurs la plus grande concision, car nous devons finir ce matin. Je ne puis permettre à personne de parler plus que dix minutes.

Schmidt U. (Brunswick) — Meine Herren! Die geehrten Herren, die gestern gesprochen haben, haben bisher die Frage der Stipendien-Vertheilung, wie sie in den verschiedenen Länder für junge Kaufleute besteht, noch nicht des näheren erörtert, sondern uns nur ihre praktischen Erfahrungen hierüber in Italien und Frankreich vorgeführt. Wir vom deutschen Verbande für das kaufmännische Unterrichtswesen sind im Begriffe uns ebenfalls darüber Rechenschaft zu geben, in welcher Art und Weise man die Stipendien-Vertheilung am praktischesten einrichten könne. Wir haben versucht uns das Material darüber zu verschaffen, wie überhaupt in den verschiedenen Ländern Europas die Stipendien eingerichtet sind.

Ich will nun im Folgenden versuchen in kurzen Skizzen, soweit es mir die gewährten 10 Minuten ge-

stalten, den heutigen Stand der verschiedenen Einrichtungen den Herren vorzuführen.

Oesterreich und Russland sind die ältesten Staaten, die auf diesem Gebiete thätig gewesen sind. Sie haben schon im vorigen Jahrhundert angefangen, solche Stipendien einzurichten 'zur Zeit der Kaiserin Marie Theresie.

Neuerdings wurde in *Oesterreich* im Jahre 1886 seitens der K. K Handelsakademie in Wien die Summe von 50.000 Gulden zu Stipendienzwecken ausgeworfen und zwar in der Weise, dass das Zinsenerträgniss an jene Abiturienten der Akademie vertheilt wird, welche sich besonders gute Abgangszeugnisse und praktische Kenntnisse erworben haben.

Die Vorschrift welche man bei der Zuwendung der Stipendien an die einzelnen Schüler einhält, ist die, dass man zuvor die Handelskammer befragen muss über die auswärtigen Plätze, nach denen die jungen Leute gehen sollen. So hat man junge Leute mit solchen Stipendien nach Spanien, Saloniki, Yokohama geschickt. Es müssen dann genaue Berichte über den Aufenthalt geliefert werden.

In *Ungarn* ist erst seit der Milleniums-Feier der Zins vom Stipendienfond zur Vertheilung an junge, empfehlungswürdige Kauflente verwendet worden. Ausserdem bestehen noch zwei Stipendien für Zöglinge des orientalischen Seminars im Betrage von 800-1200 Gulden.

Russland hat sich darauf beschränkt nur künftigen Lehramtskandidaten solche Stipendien zuzuwenden. Es sind dies meist Staatsstipendien, welche vom Vorstande einer Handelsschule den Bewerbern ertheilt werden. Doch fehlen genauere Bestimmungen hierüber.

Die *Schweiz* hat sich seit 1890 in ähnlicher Weise wie Russland darauf beschränkt, den Lehramtskandidaten als Stipendium einen Geldzuschuss zu gewähren. Der erste, welcher von dort weggeschickt wurde, kam hierher nach Venedig, besuchte die Handelsschule mit

besonders gutem Erfolge und legte hier auch seine Lehramts-prüfung ab.

Der Norden Europas hat es wieder anders gemacht. *Schweden* verwendet 15.000 Kronen und schickt nur qualificierte Kaufleute in die Welt hinaus. Diese müssen die Certificate einer entsprechenden Schule besitzen, und werden dann ohne weitere Bedingungen hinaus geschickt. Es besteht hier auch zu diesem Zweck noch die Kildalstiftung.

In *Norwegen* hat man die Stipendienvertheilung in der Weise ausgearbeitet, dass man dort öffentliche Aufrufe für die Bewerbung erlässt. Die besten unter den Bewerbern werden angesucht. Der Minister schickt dann diese Bewerbungen au die Direction der gemeinsamen Handelsvereine. Man geht bei den Vorschlägen genau auf den Sachverhalt und die Würdigkeit der Bewerber ein und bewilligt sodann Stipendien im Betrage von 5000 Kronen. Mit dem Erfolge dieser Stipendienvertheilung ist man in Norwegen sehr zufrieden und zwar auch deshalb, weil man die jungen Leute darauf hingewiesen hat, sich möglichst selbständig zu machen.

England hat am allerwenigsten bis heute Veranlassung gefunden, in dieser Richtung thätig zu sein. Es ist dies eine Folge des grossen englischen Welthandels, welcher die jungen Kaufleute in grosser Zahl auf Privatkosten hinaussendet.

Ebenso ist es auch in *Holland*, doch sind in beiden Ländern schon Anfänge zu Stipendien gemacht.

Über *Frankreich* und *Italien* ist bereits gestern gesprochen worden.

Belgien hat die Sache wieder in sehr praktischer Weise angefasst. Da ist es der Staat, welcher die Stipendienvertheilung in der Hand hat und jährlich 45.000 Franks zu diesem Zwecke verwendet auf Grund genauer Berichte der diplomatischen Vertreter im Ausland.

Wir selbst in *Deutschland* haben uns mit dieser Frage erst in letzter Zeit mehr beschäftigt. Unsere

Kaufleute gehen sehr viel in's Ausland, namentlich aus Bremen und Hamburg.

Die jungen Leute, besonders aus besseren Familien, lernen dann im Auslande Sprache und Handel kennen und kommen in die Heimat zurück, um selbständig diese Kenntnisse zu verwerthen.

Doch liegt auch hier alles in privater Hand, und wir haben die Erfahrung gemacht, dass die jungen Leute hiebei natürlich nur Privatzwecke verfolgen, indem sie mit dem Producenten resp. dem Exporteur Verbindungen anzuknüpfen suchen, um dann den Export nach den betreffenden Puncten hinzuleiten.

Wir vom deutschen Verbande für das kaufmännische Unterrichtswesen haben eine Stiftung gegründet um auch unbemittelten jungen Kaufleuten den Aufenthalt im Ausland zu ermöglichen. Doch müssen wir die genauen Grundsätze dieser Stiftung erst feststellen. Man wird sich eben je nach den verschiedenen, eigenthümlichen Bedingungen einzurichten haben und wir würden den Herren zu grossem Danke verpflichtet sein, wenn auch sie uns hierin ihre praktischen Erfahrungen mittheilen möchten, damit wir nach denselben uns richten können. (*vive approvazioni*)

Giustiniani Vito (Bari). — Signori, Il vasto tema che si discute, consta di due parti: la prima che concerne l'utilità delle borse di pratica commerciale, si può dire esaurita di per sè, perchè tutti quanti riconosciamo l'utilità di queste borse. In Francia, come diceva ieri il sig. Renouard, fu l'iniziativa privata che stabilì queste borse di commercio, e così pure in altri paesi come l'Italia, dove gli esempi di tale iniziativa privata non mancano. Cito la R. Scuola di Commercio di Bari, che per tanti anni ha stanziato nel suo bilancio una somma di 3000 lire, come premio di incoraggiamento ai suoi migliori giovani, e di questi giovani ne ha mandato a Bordeaux, a Parigi, a Berlino, a Francoforte sul Meno, con soddisfacente risultato.

Intanto da noi il Ministero del Commercio cedendo

anche all' insistenza di uomini valorosi, promosse quasi come una istituzione nazionale queste borse, che in sostanza sono state distribuite in tal modo, che effettivamente i risultati non corrisposero all' idea.

Io ho letto con amore la relazione dell'egregio prof. Castelnuovo, ho seguito pure con attenzione il suo discorso illustrativo di ieri, ma se condivido nella maggior parte i suoi apprezzamenti, sono in disaccordo con lui per quel che concerne il concorso per l'attribuzione di queste borse, perchè sono persuaso che ostacoli gravi si opporrebbero all'attuazione della sua idea. Ma vi sono anche altre ragioni che potrebbero non farla ritenere pratica.

Noi abbiamo come istituzione nazionale queste borse in Italia, e il sistema dei concorsi è da noi generale. Quindi bisognerebbe combattere contro le consuetudini. I fondi di queste borse sono contribuiti da tanti enti che sono in certa guisa vincolati da leggi, statuti, regolamenti, e questi enti potrebbero ritirare i loro fondi quando le borse venissero assegnate in modo diverso dall'attuale.

Poi non mi pare che giovani, che forse dagli esami non riuscirono vittoriosi come le premesse nei loro studi potevano fare sperare, debbano essere esclusi a priori dal godere il benefizio di queste borse, il che avverrebbe, quante volte non potessero sperare nel concorso. V' è poi un' altra ragione ancora. Molte volte nelle scuole i migliori potrebbero essere giovani che, o perchè possidenti o per altre ragioni, non intendono di usufruire delle borse; quindi quelle scuole rimarrebbero cogli assegni indistribuiti a scapito degli altri che ne potrebbero usufruire.

Per ciò credo che l'idea del prof. Castelnuovo, pel momento almeno non può avere attuazione, e sono sicuro che egli non crederà che non condivida con lui il rispetto alla dignità del corpo insegnante delle Scuole Superiori di Commercio, nè ch' io dubiti della bontà dei titoli rilasciati dalle Scuole Superiori.

È curioso che in Italia abbiamo avuto l'ostracismo dei professori delle Scuole Superiori da questi concorsi, mentre io credo fermamente che dal corpo insegnante, che dovrebbe essere il più competente, (perchè i giovani concorrenti sono passati sotto questi professori) si dovrebbero scegliere alcuni membri della commissione esaminatrice dei concorsi; ed è questo il voto che io faccio.

Invece il difetto maggiore io lo trovo in altro punto. Ebbi l'onore di far parte della Commissione nominata dal Ministero del Commercio per stabilire le norme per il conferimento delle borse, assieme ad altri uomini autorevoli per consiglio e per pratica. Cito fra gli altri il Presidente del nostro Congresso, cito il deputato Rizzetti che pure ho salutato fra i colleghi congressisti. Ma la Commissione incaricata del suddetto conferimento non si è attenuta ai criteri esposti dalla prima Commissione, e si sono stabiliti in Italia due specie di premi: l'uno non si azzarda neppure di chiamarlo borsa, ma assegno; l'altro borsa di commercio all'estero, ma fuori d'Europa.

Questo doppio grado di borse non pare abbia un fondamento naturale, perchè noi veniamo a restringere le energie dei giovani. Per mandare un giovane all'estero, fuori d'Europa, non occorre fargli fare un tirocinio in Europa. Si dice: il mercato di Europa è angusto ed è occupato. Ciò è un errore, e d'altronde l'abile commerciante saprà far sempre dei mercati occupati la parziale conquista. Credo quindi che si sia avuta altra mira nello stabilire queste borse extraeuropee, quella di fare dei giovani una specie di esploratori del commercio. Mi scusi il cap. Camperio che fu caldo promotore di questa specie di borse, il concetto mi pare errato. Io credo che si debba abolire questo doppio grado di borse all'estero. Una idea patriottica ha vinto forse l'animo di alcuni, quella cioè di incoraggiare il commercio di esportazione in punti inesplorati; ma non è tra i giovani che escono dalle

Scuole Superiori di Commercio che possiamo trovare questi esploratori.

Un'altra idea: I celibi e coloro che non hanno obblighi di leva, dovrebbero soltanto usufruire dei benefizi delle borse, perchè questi non saranno deviati dalla meta che si prefiggono. Si potrebbe poi aggiungere ancora un provvido rimedio, accordando loro cioè come agli studenti degli Istituti superiori, il rimando del servizio militare al 26° anno di età.

Ciò varrebbe certamente ad aumentare il numero dei concorrenti a queste borse di commercio.

Presenterò alla Presidenza conclusioni uniformi a quanto ho detto. (*approvazioni*)

Romegialli Emilio (Roma) — Egregi Signori! Parte di ciò che debbo esporvi l'ha già detto egregiamente e con la sua bella lingua meridionale, il precedente oratore prof. Giustiniani. Dissentiamo cioè tutti due da ciò che ha detto tanto bene l'egregio prof. Castelnuovo, giacchè nemmeno io credo si possano assegnare borse di commercio dai Consigli di amministrazione delle singole scuole.

Il chiarissimo prof. Castelnuovo ha fatto una carica a fondo contro la prova degli esami di concorso per le borse all'estero. Ma allora bisognerebbe abolire gli esami in tutte le scuole, e noi non facciamo che fare esami continuamente; bisognerebbe abolire gli esami di concorso ai pubblici impieghi, bisognerebbe abolire gli esami di concorso per ottenere una cattedra universitaria o d'insegnamento secondario. Perchè muovere appunto agli esami di concorso solamente per le borse di commercio, se questi difetti ci sono, ci saranno sempre per tutti gli esami e per qualunque prova in qualunque esame?

La prova degli esami si potrebbe dire una gara di emulazione. Il sistema di esame nel concorso per le borse, vuol dire gara di emulazione fra i giovani licenziati da tutte le Scuole Superiori di Commercio.

Non c'è cosa umana che sia perfetta: anche l'esa-

me ha delle mende. Trovatemi alcunchè senza difetti se vi riesce; non possiamo quindi parlare che di cose imperfette. Ma l'esame ci dà delle garanzie importantissime. L'esame di lingue ci dice se il giovane che vuol andare in Inghilterra sa o non sa l'inglese, e quando un giovane parla questa lingua vuol dire che la sa, e se non la parla vuol dire che non la sa.

In quanto al carattere morale che con fondamento il Castelnuovo afferma non apparire dall'esame, quanto a tutto quel complesso di qualità che sono necessarie alla riuscita in commercio, esso non appare chiaramente neppure nella scuola; mentre qualche cosa della *bosse* commerciale può trapelare dallo svolgimento dei temi di Scienza finanziaria, come lo spirito di osservazione più o meno sagace, può trasparire dall'esame di merciologia.

La Camera di Commercio di Roma è la più forte oblatrice per le borse commerciali, avendo dato prima 20,000 e poi 10,000 lire annue. Quale rappresentante del Municipio di Roma, dovevo ricordare tale merito della capitale del regno, che in questo campo è stata la prima fra le città italiane.

Del capitano Camperio, ho letto in una Rivista commerciale di Milano un articolo, in cui è espressa una idea che egli jeri non ha ricordato, che io ora raccolgo: cioè che non basta istituire borse commerciali, ma occorre ci sia una continua relazione fra il licenziato che sta all'estero, e la Camera di Commercio o la Scuola che lo ha licenziato. Il Camperio dice che non bisogna abbandonare questi giovani, ma assisterli e vedere se corrispondono realmente all'ufficio a cui sono chiamati, al sacrificio che la patria fa per tenerli all'estero.

Concludo: sono d'accordo perfettamente coll'egregio prof. Castelnuovo sul primo punto, cioè di fare ogni sforzo per aumentare il numero delle borse ed il loro ammontare. Sul punto secondo sono ancora d'accordo con lui, nel senso che le borse di commercio sieno date ai licenziati delle Scuole Superiori di Commercio. Il sussidio

però potrebbe in avvenire estendersi ai licenziati degli Istituti Tecnici, quando vi fosse introdotta la Merceologia. Ma per ora non parliamo di essi: le Scuole Superiori Commercio hanno troppo bisogno che si pensi ad esse. Quanto al terzo punto, io sarei per continuare col sistema odierno, cioè dei pubblici concorsi colla prova di esame, sia pure con tutti gli inconvenienti che essi presentano. *(approvazioni)*

La Presidenza è assunta dall' on. Pascolato presidente del Congresso.

Bensa Enrico (Genova) — Messieurs, J'ai demandé le parole pour vous soumettre quelques observations, car il m'a semblé que dans le cours de la discussion on a donné au sujet un caractère qu'il ne doit pas avoir et ne reste pas dans les limites d'une conférence internationale.

L'éducation commerciale est un terrain commun. Il peut y avoir des différences dans les détails, mais le fond est égal pour tous. Il est en raison de cette uniformité que s'est réalisé notre Congrès ; on a parcouru jusqu'à la fin le but proposé et maintenant il faut recueillir ce qu'on a semé. Donc non seulement *il faut* nous entendre mais il est possible de nous entendre.

Chaque pays a des intérêts particuliers et des moyens spéciaux pour utiliser ses jeunes gens qui ont reçu une éducation commerciale. Les bourses ne sont pas données pour l'avantage d'une seule personne mais pour rendre des services au pays. C'est pour cela que nous sommes tous d'accord de reconnaître l'utilité de ces bourses. Il est logique d'ajouter que dans les pays où il y a des écoles supérieures, ces bourses doivent être réservées aux licenciés de ces écoles. Mais lorsque nous en sommes là, il faut s'arrêter. La question de voir de quelle manière on doit procéder pour choisir les jeunes gens est une question nationale. Il faut laisser aux institutions locales qui ont contribué les fonds, d'établir

les conditions pour la distribution de ces bourses. M.r Castelnuovo l'a reconnu lui-même, lorsqu'il a dit que le système qu'il voudrait voir suivi en Italie ne saurait être suivi en France. Et j'ajouterai qu'en Belgique, où il y a un seul institut commercial, il est parfaitement raisonnable qu'on donne à cet Institut le choix pour l'assignation des bourses commerciales. C'est donc une question de détail et ici on ne peut prendre que des résolutions générales.

Seulement je remarque que, puisque les bourses doivent être conférées dans l'intérêt général, il faut choisir ce qu'il y a de mieux parmi les candidats; ce n'est pas un prix que l'on donne, c'est un instrument dont on doit se servir, et qu'il faut donner seulement à qui saura s'en servir.

Je pense donc qu'on pourra peut être améliorer le système du jury central, mais qu'on doit rejeter le système de donner les bourses par l'entremise des institutions locales.

J'ajoute que je tiens à ce que personne ne se trompe sur les sentiments qui m'ont animé. Je crois qu'on doit dire franchement cela. Ce n'est pas dans l'intérêt d'aucune école supérieure de commerce, et moins encore de celle de Venise qui est la plus ancienne d'Italie, de supprimer la concurrence salutaire et vivifiante qui sort d'un concours général. Je suis sûr d'interpréter les sentiments de tous, en disant qu'aucune ville plus que Venise ne mérite la reconnaissance de l'Italie. L'Italie peut être fière de cette ville, pour la prosperité de laquelle elle ne fera jamais assez. (*approvazioni*)

Martel Felice (Parigi). — Messieurs, c'est dans une double intention que j'ai demandé la parole: je veux d'abord vous dire comment on a réglé en France la question des bourses de commerce, puis faire quelques réserves sur les conclusions présentées par les précédents orateurs.

M.r Renouard vous a fait une intéressante communication, qu'il a cependant limitée aux bourses com-

merciales, décernées par le Ministère du Commerce, à certaines catégories de personnes dont il vous a parlé.

Mais il y a en France d'autres catégories de personnes qui profitent des bourses officielles.

Je ne reviens pas sur ce qu'a dit M.r Renouard. Mais il faut savoir que l'enseignement commercial en France dépend, selon les divers établissements où il est donné, du Ministère du Commerce ou de celui de l'Instruction publique. En 1883 le Ministère de l'Instruction publique a organisé un système de bourses pour les jeunes professeurs qui vont à l'étranger afin d'y compléter leurs connaissances, soit en matière commerciale, soit en langues étrangères.

Ensuite le Ministère du Commerce a établi des bourses pour le professorat commercial, auxquelles concourent généralement des jeunes gens de 25 ans, et qui sont conférées après un système d'examens comportant deux séries d'épreuves subies à un an de distance. La première épreuve se compose de l'arithmétique commerciale, de la géographie, des langues étrangères. Après l'avoir subie, le candidat va passer un an avec une bourse du Gouvernement dans un pays étranger, en Angleterre, en Allemagne ou en Espagne, et là il se prépare pour la deuxième partie de son examen, qu'il doit subir à son retour en exposant une leçon en langue étrangère.

Je passe rapidement sur une seconde catégorie de bourses, qui ne nous intéressent pas en ce moment.

La troisième catégorie de bourses est donnée à des jeunes gens que l'on envoie à l'étranger dans l'intérêt du commerce. Ces jeunes gens ne sont pas des élèves des écoles supérieures de commerce. Nous avons en 1884 organisé un système de bourses pour envoyer à l'étranger des élèves plus jeunes, qui sortent de nos écoles primaires supérieures ou des écoles pratiques de commerce. Ils ont 16 ans, et n'ont reçu qu'une culture commerciale moyenne. Un comité, qui fonctionne

Ministère de l'Instruction publique, décide en quel pays et en quelle localité ils seront envoyés: on les place chez des commerçants où ils apprennent les notions du commerce, qui sont à peu-près les mêmes partout. En même temps ils ont l'avantage d'apprendre d'une manière sérieuse la langue du pays où ils se trouvent. Le comité surveille ces jeunes gens et ses membres vont quelquefois à l'étranger pour faire l'inspection des élèves boursiers.

Je ne parle pas des conditions d'admission à ces bourses. Ce que je tiens à dire c'est que par cette organisation nous avons pu faire séjourner à l'étranger quelques jeunes gens qui en ont tiré un profit pour eux mêmes, tout en servant utilement leur pays. Pour ces raisons, je crois qu'il serait excessif de prétendre comme on le propose, que l'on doive réserver les bourses commerciales seulement à ceux qui ont reçu une culture commerciale élevée. Nous avons des bourses plus modestes. Ces bourses, nous les donnons par voie de concours, attendu que les écoles primaires supérieures en France sont au nombre de 297. Autrement il y aurait trop de boursiers, et nous ne pourrions pas les payer. Le concours est donc nécessaire dans ce cas. (*approvazioni*)

Bartòs Filippo (Budapest). — Je ferai une petite communication, et je viendrai vite à une conclusion. Pour ce qui regarde les bourses de commerce, je suis bien aise de pouvoir vous dire que le système des bourses pour l'étranger qui existe dans mon pays, répond en tous les points aux propositions de Mr. Castelnuovo. À Budapest il y a une seule école supérieure, et toutes les bourses de séjour à l'étranger dont on dispose, sont données à ses élèves. Mais c'est le corps des professeurs qui désigne les boursiers, et le ministre du commerce qui dispose de ces bourses, a toujours accepté nos propositions.

Nous avons aussi une autre espèce de bourses, c'est-à-dire des bourses sous forme d'emploi. Il y a le *Musée*

commercial par exemple, qui emploie les élèves sortant de nos écoles, et ce système a donné de bons résultats.

Mais on a trouvé par l'expérience que les élèves qui sortent des écoles de commerce ne rendent pas les services que nous attendons. Les boursiers n'ont reçu qu'un enseignement scolaire : ils ne connaissent pas le commerce de leur pays. Pour cela nous avons un règlement par lequel nos boursiers doivent faire une pratique de 6 mois pour se préparer au séjour à l'étranger et à rendre au pays les services qu'on doit attendre d'eux. Après cette pratique seulement, ils pourront partir pour l'étranger. Je m'associe donc à la proposition qui veut que seulement les élèves qui sortent des écoles de commerce doivent obtenir les bourses de séjour à l'étranger. (*approvazioni*)

Uebel Lodovico (Plauen). — Meine Herren ! Meine Bitte geht dahin, dass man in Erwägung ziehen möge, auf welche Weise es dahin gebracht werden könnte, dass unsere jungen Kaufleute, welche zum Zwecke ihrer vollkommeneren Ausbildung in das Ausland geschickt werden, in empfehlenswerthen Familien Aufnahme finden. Es würden dann nicht nur mehr Leute ausgeschickt werden, sondern auch die Eltern derselben würden ein grösseres Vertrauen haben, wenn sie ihre Kinder gut aufgenommen wissen und sicher sein dürfen, dass sie in moralischer Beziehung gut aufgehoben und überwacht sind.

Ich möchte daher beantragen, dass diese Angelegenheit für den nächsten Congress in Vorschlag gebracht werden möge. Jedenfalls ist die Sache keine leichte ; es wird darauf ankommen, dass man diesen jungen Leute Empfehlungsbriefe mitgiebt, und dass nur sehr empfehlenswerthe Leute mit solchen Empfehlungsbriefen ausgerüstet werden. Diese Empfehlungsbriefe müssen aber auch sehr vorsichtig gehalten sein, sodass wirklich nur ausgezeichnete junge Leute sie bekommen, denn sie bilden ja gewissermassen einen Wechsel auf

die Zukunft dieser Leute. Dieser Wechsel könnte aber von Seite dieser Familien, bei welchen sie aufgehoben werden sollen, dann nicht eingelöst werden, wenn die Führung der jungen Leute eine derartige wäre, dass sie das Vertrauen, welches man in sie infolge der Empfehlung setzte, nicht rechtfertigen. Eben deshalb müssten bei Ausstellung solcher Empfehlungen derselbe Ernst, dieselbe Strenge und Gewissenhaftigkeit vorhanden sein, wie das bei den Wechseln zu geschehen pflegt. Also noch einmal: Ich möchte das geehrte Comité ersuchen, darauf Rücksicht zu nehmen, dass diese Frage im nächsten internationalen Congresse einer eingehenden Erörterung unterzogen werde.

Ich selbst habe deshalb darüber nicht viel zu sprechen, und will nur erwähnen, dass in Franckfurt a/M. bereits ein Verein besteht, der mit sehr gutem Erfolge arbeitet. Natürlich ist das nur einseitig. Ich beziehe mich daher auf meinen Antrag, in welchem ich darlegte, dass es empfehlenswerth wäre, eine Vereinigung für die heranwachsende kaufmännische Generation der verschiedenen Nationen gegenseitig mit der Bestimmung zu gründen, jungen, wohlempfohlenen Kaufleuten, welche sich zum Zwecke ihrer weiteren Ausbildung im Auslande aufhalten wollen, mit Rath und That behilflich zu sein, damit sie Aufnahme namentlich in empfehlenswerthen Familien finden, denn ich glaube dass man nur durch das Leben in der Familie das Ausland genau und ordentlich kennen lernen kann und dass da, in der Familie, das wirkliche und wahre Band der Freundschaft geknüpft wird. Dieses Freundschaftsband ist nöthig, damit ein gegenseitiges Geschäft mit Erfolg und Segen entstehen kann. Am liebsten wäre es mir, wenn die jungen Leute selbst soviel Freude an der Familie im Auslande fänden, dass sie sich zur Gründung einer solchen dort entschliessen möchten. Dies würde die Aufgabe leichter lösen. (*approvazioni*)

Camperio Manfredo (Monza) — Rispondo al signor Schmidt, che vi è qualcosa di più importante e di più

pratico delle borse di commercio. A Milano abbiamo riunito 125 industriali, i quali hanno concorso per l'istituzione nell' estremo Oriente di 12 agenzie, in ognuna delle quali vi sono due agenti italiani che ricevono le merci dagli industriali, Questi, pagano 1000 lire per una volta tanto per appartenere all' Associazione e cento lire l' anno. Con questo piccolo sacrificio, gli industriali hanno oggi Agenzie in tutto l' estremo Oriente e ne apriremo altre e abbiamo fatto affari per parecchi milioni, esportando merci che non erano mai state esportate. Ecco il sistema migliore delle borse di commercio, istituite da quelli che hanno interesse di esportare, lasciando tranquillo il Governo e non chiedendogli nulla.

Castelnuovo Enrico (Venezia) — Stimo opportuno di rispondere ai vari oratori che mi hanno citato o per appoggiare o per combattere le idee esposte nella mia relazione. Ma sarò brevissimo, perchè so che il Congresso deve ancora discutere un tema, prima di sciogliersi oggi. Godo di vedere che la maggioranza convenga con me nel giudicare opportuna l'istituzione delle borse per la pratica commerciale all' estero; mi duole invece che l' accordo non possa farsi sugli altri due punti, cioè sulle persone a cui le borse debbano essere riserbate, e sul modo di conferimento delle borse stesse. Ma, pure apprezzando le ragioni degli avversari, dichiaro di non esserne stato scosso, e di dover mantenere le mie conclusioni. Credo che ove esistono Scuole Superiori di Commercio, le borse debbano essere accordate solo a giovani che escono da queste scuole e che quindi presentano maggior garanzia di successo; sono poi più convinto che mai che il conferimento per via d' esame non affidi menomamente della bontà della scelta, e che soltanto le scuole, le quali conoscono a fondo i giovani, siano in grado di indicare i più adatti a fruire delle borse, con vantaggio proprio e con vantaggio del paese. S' intende che ciò vale per quegli Stati, come l' Italia, ove il numero delle Scuole è limitato; altrove l' esame può essere una necessità. E ri-

battendo un' affermazione sfuggita ad un oratore precedente, noto che ormai il sistema dell' esame è abbandonato quasi sempre anche nel conferimento delle cattedre, e concludo col deplorare che mentre si discorre tanto di decentramento, si voglia poi anche in questo affare delle borse per la pratica commerciale, seguire la consuetudine di accentrare ogni cosa. (*approvazioni*)

Heinzmann Savino Eduardo (Anversa). — Messieurs! Je dois vous faire observer, à l' encontre de ce que pensent différents membres du Congrès, qu'il y'a bel et bien là une question de principe. Les gouvernements ont un peu la tendance de vouloir tout faire par eux-mêmes. En Belgique, le gouvernement prenait autrefois l'avis du directeur de l' Institut d' Anvers, pour la collation des bourses de séjour à l'étranger aux élèves sortant de cet établissement. Un peu à la fois, cette coutume est tombée en disuétude. Elle n'existe plus que nominalement. Je parle ici devant mon inspecteur (1) et je dois observer une certaine prudence; (*ilarità*) toutefois j'estime qu'il est regrettable de voir le gouvernement en Belgique se passer de l'avis de la direction et distribuer les bourses parfois sans être éclairé suffisamment.

Là est le noeud de la question.

Pas plus en Italie qu'ailleurs il n'est désirable, me semble-t-il, que les bourses soient octroyées par le gouvernement ou par les écoles. Celles-ci doivent être consultées, rien de plus; mais les autorités qui confèrent les bourses doivent tenir compte de leur avis. (*approvazioni*)

Presidente. — La discussion de la quatrième question est close. Voilà les propositions qui ont été presentées et qui seront examinées par le bureau comme celles relatives aux autres questions:

(1) L'ing. Rombaut, delegato del governo Belga.

1.° *Proposition de M. Henri Castelnuovo* (Venise).

Il Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale, fa voti che si mantenga e si estenda la istituzione delle borse per la pratica commerciale, nelle piazze d' Europa e fuori d' Europa, a favore dei licenziati delle Scuole superiori di commercio, e che queste borse vengano conferite, senza obbligo di tirocinio precedente e senza concorso per esami, a quelli fra i licenziati, che dai Consigli direttivi e dai Corpi insegnanti delle scuole ne saranno giudicati più meritevoli.

2.° *Proposition de M. Felix Martel* (Paris).

À ajouter à la proposition de M. Castelnuovo:

Le Congrès croit toutefois qu'il peut être utile de reserver une partie des allocations attribuées pour les bourses à l'étranger à des jeunes gens qui, n'ayant reçu qu'une instruction commerciale moyenne, vont au dehors s'initier à la pratique du commerce et se perfectionner dans la connaissance de la langue du pays où ils sont envoyés.

3.° *Proposition de M. Vito Giustiniani* (Bari).

Il Congresso esprime il voto che non siavi distinzione tra borse di pratica commerciale nelle piazze di Europa e fuori di Europa e che sia libero ai giovani licenziati dalle Scuole Superiori di Commercio di concorrere alla borsa che credono più conveniente; che delle Commissioni esaminatrici entri a far parte un professore della Scuola di ciascun concorrente; che si estenda a chi guadagnò la borsa, il beneficio del rimando del servizio militare al 26.° anno.

4.° *Proposition de M. Emile Romegialli* (Rome).

Il Congresso ritiene:

a) che si debba dare il massimo sviluppo alle borse di pratica commerciale;

b) che si debba riservarle alle Scuole Superiori di commercio;

c) che si debba continuare la prova di esami;

d) che si debbano istituire borse per i professori

che dimostrano le più estese cognizioni industriali e commerciali.

5.° *Proposition de M. Henri Bensa* (Gênes).

Il Congresso, confermando l' utilità delle borse di pratica commerciale all' estero, e facendo voti che esse siano conferite ai soli licenziati dalle Scuole Superiori di Commercio, lascia agli Enti che contribuiscono i fondi a tal scopo. di stabilire il modo migliore a seguirsi per il conferimento.

6.° *Proposition de M. Philippe Bartòs* (Budapest).

Le Congrès émet le voeu que les boursiers de commerce, avant de partir pour l'étranger doivent faire un stage dans une maison d'exportation.

7.° *Proposition de M. Alfred Renouard* (Paris).

Le Congrès émet le voeu que les bourses commerciales de séjour à l' étranger, dans les conditions où elles sont actuellement décernées par le gouvernement et par voie de concours, soient supprimées et transformées en allocations décernées à titre d'encouragement, soit par les Chambres de commerce, soit par les directeurs des Écoles supérieures de commerce, à un certain nombre d'élèves diplomés de ces Écoles, s'engageant à séjourner plusieurs années à l'étranger.

8.° *Proposition de M. A. Coquentin* (Bois Colombes).

Pour développer l' esprit d' entreprise, pour faire naître le goût des affaires, pour inciter les élèves des Écoles supérieures de commerce à concevoir eux-mêmes des opérations productives et à avoir l' ambition de les conduire, le Congrès émet le voeu suivant:

À la fin de chaque année d'études, il sera créé une bourse de voyage dont le montant en rapport avec les ressources disponibles, sera mis à la disposition de l'élève qui aura le mieux conçu une opération de commerce résultant de l' état actuel des marchés et qui aura le plus exactement décrit et détaillé les moyens de l'éxécution. L'élève couronné devra justifier de l'emploi des fonds et faire un rapport sur le voyage qu'il aura accompli.

Dans les établissements où cela serait possible, on décernerait dans les mêmes conditions, une bourse de voyage pour les vacances de Pâques.

Presidente — J'ouvre la discussion sur la dernière question : *Participation des représentants de l' enseignement commercial aux Conseils supérieurs du Commerce.*

Haug Ugo. (Strasburgo) — Messieurs ! Chargé par la délégation allemande de prendre la parole sur ce point de l'ordre du jour, je n' ai que peu de mots à ajouter à ce que dit, au sujet de l'Allemagne, l'honorable M. Renouard, dans le très complet mémoire qu' il a présenté sur la question.

En Allemagne, en effet, il n' existe pas de Conseil supérieur, ni pour l'Empire, ni pour les différents États particuliers. On pourrait tout au plus considérer comme tel le *Volkswirthschaftsrath,* qui cependant n'a pas été convoqué depuis plusieurs années, ou une institution plus récente, *le Wirthschaftlicher Ausschuss zur Vorbereitung handelspolitischer-Massnahmen.*

Comme le dit très justement l'honorable rapporteur, c'est d'un côté le *Deutscher Handelstag*, qui tient lieu de Conseil supérieur du Commerce, et d' autre part nous possédons, pour formuler les voeux du commerce en matière d'enseignement, le *deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen*, qui a déjà rendu de notables services.

Notre *Deutscher Verband* est, comme vous le savez, une institution purement privée. La raison pour laquelle nous n'avons aucune instance officielle et centrale, s'occupant d' enseignement commercial, est uniquement celle-ci: que l'enseignement en Allemagne est affaire des États particuliers, et non pas de l'Empire. C'est la constitution même de l' Empire qui le demande. Voilà pourquoi nous n' avons au Congrès aucun représentant officiel de l' Allemagne. La question, comme elle est

posée, ne nous intéresse donc que très indirectement; mais nos efforts sont dirigés vers le même but, c'est à dire que nous aussi nous cherchons la meilleure manière pour éclairer nos Gouvernements sur les besoins du commerce en matière d'instruction commerciale. Et nous croyons arriver à ce but par les Chambres de Commerce d' un côté, et par notre *Deutscher Verband* de l' autre. (*approvazioni*)

Rombaut Eugenio (Bruxelles) — Messieurs! Le Conseil Supérieur du Commerce et de l'Industrie en Belgique, est composé de représentants du commerce, de l'industrie et de délégués des différents départements ministériels. Le nombre de ses membres est de 66, dont un tiers est nommé par élection, un tiers est choisi par le Gouvernement pour y faire représenter les différents intérêts qui doivent y figurer, et un tiers est nommé par les Chambres de Commerce.

De plus, le Conseil comprend onze fonctionnaires supérieurs, destinés à donner des renseignements ou à défendre les intérêts mis en cause, Parmi ceux-ci, l'enseignement commercial n'est pas oublié, car j'ai l'honneur de faire partie de ce Conseil.

Les différentes questions qui sont étudiées dans le sein du Conseil supérieur, trouvent ainsi leurs représentants compétents. (*approvazioni*)

Snape Tommaso (Liverpool). — Gentlemen, It will interest the Congress to know that in England we do not act upon the principle suggested by the representatives of Belgium, nor entirely upon the methods in practice in that country. The view we hold is that institutions for commercial instruction may be fostered and aided by the Chambers of Commerce, that upon the committee of management there should be representatives of those Chambers and there should also be representatives of the Municipality and representatives of the higher schools. In the classes established in England that is the practice that has been adopted. The committee of management of the classes commenced in

Liverpool is a committee composed of members of the Chamber of Commerce, of representatives of the Municipality and of the University. We are not accustomed to have representatives of the teaching fraternity as members of our Chambers of Commerce. I will not detain you longer except to say that our idea is that the best administrators are to be found among members of the Municipality and of the Chamber of Commerce, with whom may be joined representatives of some of the higher teaching bodies, such as the Universities. And this idea we are carrying out in Liverpool. (*approvazioni*)

Presidente — La discussion est close. Une seule proposition a été presentée au bureau sur la cinquième question, par *M.r Henri de Montel* (Bari). Je vais la lire:

Le Congrès international pour l'Enseignement commercial émet le voeu qu'un certain nombre de membres de l' enseignement commercial supérieur entrent dans la composition des Conseils supérieurs de Commerce.

La seduta è sospesa per dieci minuti.

Si riprende la seduta sotto la presidenza dell' on. Pascolato, presidente del Congresso.

Saignat Leo (Bordeaux) — Messieurs! Je prends la parole pour faire connaître au Congrès les délibérations que le Comité permanent a prises dans sa séance de ce matin.

L' une se réfère au prochain Congrès, qui aura lieu à Paris en 1900. La date en a été fixée depuis longtemps, et le Congrès sera ouvert le 6 août.

Les délégués de l' Allemagne ont proposé de faire un Congrès ultérieur en Allemagne, et ils ont choisi la ville de Francfort. Ces délégués ont demandé de ne le

faire qu' en 1903 pour laisser un certain intervalle entre le Congrès précédent (de Paris) et celui que l'on tiendra dans leur pays.

Mais depuis longtemps il a été question de faire un Congrès en Russie. Le délégué du gouvernement Russe n'a pas mission de faire des propositions, mais on a decidé, sur la proposition des délégués de l'Allemagne eux-mêmes, que si la Russie voulait faire le Congrès avant 1903, les délégués de l' Allemagne ne s'y opposeraient pas, et alors le Congrès en Russie pourrait être fait en 1902, et celui en Allemagne en 1904.

La délibération du Comité permanent est donc celle-ci : que le Congrès en Allemagne ait lieu en 1903 si on ne fait pas de Congrès en Russie, et en 1904 si on le fait.

Conformément à cette délibération, je prie le délégué de la Russie de nous faire connaître en 1900 à Paris la decision qui sera prise par son Gouvernement, afin que le Congrès de Paris puisse décider d' une manière définitive la date du Congrès de Francfort.

La seconde délibération, se rapporte au Comité permanent lui-même. Celui-ci a été composé jusqu'ici des membres qui se trouvaient au Congrès précédent. Le Congrès de Venise est celui où le plus grand nombre de pays ont été représentés. Il faut maintenant faire un reconstitution du Comité permanent, pour y faire entrer les représentants de tous les pays. Mais il n'existe actuellement aucun règlement pour la composition du Comité permanent; pour combler cette lacune, on a décidé que ce Comité préparerait un règlement qui serait discuté à Paris, après avoir été soumis aux observations des représentants des différents pays. Il sera donc envoyé à tous les membres actuels du Comité, et à tous les représentants des pays qui ne sont pas encore représentés dans le Comité. En attendant, nous vous demandons de maintenir provisoirement les pouvoirs du Comité permanent actuel, jusqu'à l'approbation du règlement qui sera discuté d'une manière définitive à Paris. (*applausi)*

Presidente — Ora non ci resta che di riassumere tutto il lavoro del Congresso. Parlerò del metodo seguito dall' Ufficio di Presidenza nell'adempiere al mandato affidatogli dall' Assemblea. Esso si è occupato di tutte le proposte che erano state presentate, com' era suo dovere. Ma credette prima di tutto di dover adottare la massima di mettere da parte tutte quelle proposte, che non si riferivano alle questioni poste all' ordine del giorno di questo Congresso. Pur riconoscendo il valore di parecchie di queste proposte, si è creduto che esse non potessero formar oggetto di comunicazioni e sopratutto di vòti da proporsi all' Assemblea. Naturalmente tutte quelle proposte non restano pregiudicate. Esse potranno venire sottoposte di nuovo al prossimo Congresso, o al Comitato permanente.

Si sono messe da parte, anch' esse per una questione di principio, tutte le proposte che non avevano carattere abbastanza generale, così da poter essere sottoposte ad un' Assemblea internazionale. Parve che queste proposte non potessero formare oggetto di una deliberazione dell' Assemblea, a motivo dei bisogni differenti e dei riguardi da osservare verso i differenti paesi.

Quanto alle altre questioni, che vennero esaminate a fondo, noi vi sottoponiamo i voti che l' Ufficio ha creduto di potere e dovere accettare, e serbiamo completo silenzio intorno a quelle proposte che non sono state accettate o sono state riservate. Ci limitiamo a sottomettervi i voti i quali ci sembrano, nella sostanza, accettabili. Su qualche questione vi è differenza tra i termini espressi dall' autore della proposta e quelli adottati dall' Ufficio. Infine, il risultato del nostro lavoro, che si è rivolto alle cose e non alle persone, è quello che vi sarà ora esposto. Le proposte di cui non sarà fatta menzione da me, si troveranno poi nel processo verbale. Le cose e le idee conserveranno, se ne hanno, il proprio valore intrinseco, e ciascuno potrà trarne profitto. Forse voi troverete che il silenzio è stato alquanto rigoroso per certe questioni, che si poteva attendere

di veder risolte in questa occasione. Ma era difficile di metterci tutti d'accordo in così breve tempo e abbiamo preferito che quelle proposte fossero riservate anzichè pregiudicate. Se si fosse voluto assolutamente giungere ad una risoluzione, questa sarebbe probabilmente riuscita sfavorevole. Così invece quelle questioni restano aperte.

Ecco i voti accettati dall' Ufficio e che speriamo vengano accettati puranche dall' Assemblea.

Sul primo quesito, l' Ufficio di presidenza vi propone i seguenti voti:

I. — *L'enseignement commercial moyen ou secondaire reçoit les élèves à leur sortie de l'enseignement primaire, lequel doit rester général.*

II. — *L'enseignement commercial moyen ou secondaire doit former des jeunes gens immédiatement utilisables dans le commerce.*

L' Ufficio vi propone di accettare queste due proposte, pur dicendovi che parecchi delegati dei Governi qui presenti, non hanno creduto di doversi pronunciare e si sono astenuti, anche a motivo della differenza di organizzazione dell' insegnamento nei loro paesi. I governi i cui rappresentanti si sono astenuti, sono: l'Austria, la Danimarca, il Portogallo, la Spagna, l' Ungheria, l' Olanda, la Svezia, la Norvegia, più si sono astenuti i rappresentanti del Deutscher Verband.

Siegfried Giacomo (Parigi). — Il me semble utile de bien établir que dans les voeux dont vous venez d'entendre la lecture, les représentants officiels de certains gouvernements se sont abstenus, mais comme membres des administrations de leurs pays. Cela ne veut pas dire qu'ils s'abstiennent comme personnes. Leur position officielle ne leur permet pas de se prononcer; ces voeux auront donc l'approbation de l'Assemblée et non l'approbation officielle.

Presidente — Sul secondo tema, l' Ufficio propone i seguenti voti:

I. — *Donner une plus grande importance dans les*

écoles de commerce secondaires à l'enseignement des langues vivantes.

II. — *Engager les professeurs de langues étrangères dans toutes les écoles de commerce à se servir, autant que possible, de la langue enseignée et non de la langue maternelle des élèves.*

III. — *Organiser l'enseignement des langues étrangères dans toutes les écoles de commerce de manière à familiariser les élèves, par de nombreux exercices pratiques, avec le vocabulaire utilisé dans le commerce.*

IV. — *Le Congrès, pénetré de la nécessité, en ce qui concerne l' enseignement des langues dans les écoles de commerce, de déterminer la signification des termes commerciaux dans chaque pays, d'en assûrer une traduction exacte dans les différentes langues, ou au besoin, d'en rechercher les équivalents, prie le Comité permanent d'étudier les moyens d'y parvenir, et de présenter un rapport sur l'état de la question à un prochain Congrès de l'enseignement commercial.*

Sul terzo quesito la proposta dell' Ufficio di Presidenza è questa:

Le Congrès récommande au Comité permanent de se mettre à même de fournir au prochain Congrès un grand nombre de communications sur l'organisation actuelle du Bureau commercial dans les écoles de commerce des divers pays.

Nessuna proposta, crediamo di presentarvi riguardo al quarto tema.

Per il quinto vi proponiamo il voto seguente:

Le Congrès émet le voeu qu'un certain nombre de membres de l'enseignement commercial supérieur entre dans la composition des Conseils supérieurs de commerce.

I rappresentanti del Governo italiano dichiarano che il Governo è d' accordo con noi su tale questione.

Si astengono quelli del Belgio, della Francia, della

Olanda, della Russia, dell'Inghilterra, della Spagna, della Svezia, del Portogallo ed i rappresentanti del Deutscher Verband.

Graziani — Beaucoup de voeux ont été exprimés par les membres du Congrès et nous désirons de savoir pourquoi on ne les a pas accueillis. On a parlé des examens, des bourses de commerce et de tant de choses sur lesquelles nous pourrions tomber d'accord. Et je ne vois pas la raison du silence que l'on fait sur ces voeux.

Presidente — Ho già detto la procedura che abbiamo seguita. Abbiamo esaminato tutte le proposte che sono state presentate, anche quelle sul quarto tema e...... conserviamo il silenzio. I soli voti su cui siamo d'accordo sono quelli che vi abbiamo presentato e che vi preghiamo di sanzionare. (*approvazioni*)

Passando ora, alle questioni di ordine generale, ecco i voti che vi proponiamo:

Le Congrès récommande au Comité permanent:

a) *que les Congrès qui suivront celui de Paris de 1900 ne se succèdent que de deux en deux ou de trois en trois ans;*

b) *que le Comité permanent se complète par l'adjonction de membres des Etats qui n'y sont pas encore representés, et qu'un Règlement organique en dirige l'action;*

c) *que la question de la formation des professeurs pour les écoles de commerce, soit mise à l'ordre du jour du prochain Congrès;*

d) *que la question de l'enseignement commercial pour jeunes filles soit mise aussi à l'ordre du jour du prochain Congrès;*

e) *que le Comité permanent nomme deux rapporteurs spéciaux pour chaque matière à traiter;*

f) *que les imprimés soient distribués un mois au moins avant l'ouverture de chaque Congrès;*

g) *que les rapporteurs spéciaux auront le droit de faire un discours de 20 minutes et que tous les au-*

tres orateurs ne seront pas autorisés de parler plus que dix minutes.

Metto in votazione queste proposte.

Sono approvate.

Presidente — Signori! Permettete ora che nel prender commiato da voi, io vi esprima il mio rincrescimento che non possa prolungarsi un convegno che è stato per tutti noi così caro e gradito, e vi dica la viva compiacenza dell' animo mio per l' ordine e la concordia che hanno regnato nella nostra Assemblea, per la buona volontà con cui tutti i membri del Congresso indistintamente hanno cercato di far progredire questa grande questione dell' insegnamento commerciale che sta a cuore di noi tutti. Io credo proprio che tutti i congressisti abbiano ben meritato della civiltà e del progresso, e mi compiaccio vivamente del modo col quale essi hanno compiuto la loro missione. (*applausi*)

Non bisogna giudicare l' importanza del Congresso dalla quantità dei voti e delle deliberazioni che restano nel processo verbale di questa ultima seduta. Sarebbe questo un errore. La misura dell' importanza del Congresso è data dalla gravità delle questioni trattate e dalla profondità delle discussioni. Il volume che raccoglierà queste discussioni non solo resterà, io spero, come gradita memoria per tutti noi e come un documento delle opinioni più competenti intorno alle questioni trattate, ma gioverà anche a quelli che non hanno preso parte al Congresso: individui, istituzioni, governi. Qualche cosa dunque resta dell'opera nostra. (*approvazioni*)

Essa dovette essere necessariamente affrettata, ma non per questo fu meno ordinata e regolare; e l'ordine e la regolarità ne hanno assicurato il buon risultato. Di ciò abbiamo diritto di compiacerci. (*applausi*)

Ed ora permettete che non solo in nome mio, ma anche in nome della Scuola superiore di commercio di Venezia, che ha avuto l'onore di darvi ospitalità e che conserverà fra le più care e imperiture sue memorie quella

del nostro convegno, permettete ch' io vi ringrazii di avere accettato il nostro invito e di avere dato a questo Istituto una prova indimenticabile della vostra benevolenza e della vostra stima. (*applausi prolungati*)

La Scuola superiore di commercio considera il vostro concorso come una consacrazione dell'istituzione e ne tien conto come di un' approvazione autorevole, perchè data da uomini che hanno il diritto di pronunciarsi.

A tutti, o signori, io rivolgo i miei ringraziamenti. In particolare devo ripeterli ai delegati speciali dei Governi, perchè la loro presenza, ha, senza dubbio, suggellata l' importanza e la solennità di questa riunione. Ringrazio in pari tempo i rappresentanti del commercio e specialmente delle Camere di commercio, e i rappresentanti di tutti gli Istituti scolastici, coi quali la Scuola si sentirà d' ora in avanti legata da rapporti ancora più stretti di prima.

Permettetemi di esprimervi questi ringraziamenti non solo a mio nome, ma anche a nome del Consiglio direttivo della Scuola, e in particolare del suo presidente Senatore Conte Papadopoli, il quale fu molto dolente di non potere trovarsi qui in questi due ultimi giorni, com' era suo vivo desiderio, perchè venne chiamato fuori di Venezia da affari importanti. Egli mi ha dato il gradito incarico di esprimervi questo suo rammarico e di pregarvi di accettare le sue scuse ed i suoi ringraziamenti.

Ed ora vi ripeto il mio saluto con queste parole: arrivederci l'anno venturo a Parigi. Le impressioni, le memorie di questi giorni, ci faranno desiderare di trovarci insieme di nuovo. (*applausi generali e prolungati*)

Rombaut Eugenio (Bruxelles) — Mesdames! Messieurs! Nous sommes arrivés à la fin de nos travaux; de même qu'un voyageur arrivé au terme de son voyage passe en revue tous les souvenirs rapportés de son excursion, nous aussi nous voulons récapituler les faits saillants de ce Congrès. Si nous nous reportons de

quelques jours en arrière, nous nous souviendrons qu' en arrivant ici, nous avons aperçu beaucoup de visages nouveaux que nous ne connaissions pas et qui maintenant nous sont bien familiers; nous rapportons donc de ce voyage un excellent souvenir, car il aura provoqué de nouvelles amitiés. (*vive approvazioni*)

Messieurs, je tiens à remercier personnellement M.r Pascolato pour la façon si gracieuse et si aimable dont il nous a accueillis. Et, en m'adressant personnellement à lui, je voudrais bien qu'il fût persuadé que ces sentiments, je les lui exprime non seulement en mon nom personnel, mais au nom de tous mes collègues. Ces remerciments, je les adresse aussi à tous les représentants officiels et aux Venitiens, qui nous ont donné une preuve si charmante de l'accueil qu'ils savent faire à des amis. Nous emportons de ce Congrès non seulement de beaux et durables souvenirs, mais aussi le désir que les voeux, que nous y avons formulés, soient réalisés dans nos pays respectifs.

Je finis en serrant la main à notre cher Président M.r Pascolato, le remerciant de nouveau, en votre nom à tous, et en criant: Vive l'Italie! (*applausi fragorosi*)

Araujo Gioacchino (Lisbona). — Deux mots seulement. Je présente mes remerciments à notre illustre Président, pour la manière gracieuse et aimable de laquelle il a dirigé les discussions. (*approvazioni*)

Martel Felice (Parigi). — Messieurs, Je me trouve dans une situation plus favorable que M.r Rambaut, car je n'avais point l'honneur de faire partie du Bureau. Aux remerciments qu'on a si justement adressés à M.r Pascolato, pour son énergie, et en même temps pour sa parfaite courtoisie, je puis ajouter en notre nom à tous l'expression de notre gratitude envers les membres de notre Bureau, qui comme vous l'avez pu constater vous-mêmes au cours de nos séances, ont assisté avec tant de vigilance le Président et qui ont pris la peine de rédiger les voeux acceptés par le Congrès.

Je ne refuserai même pas nos remerciments à notre

tyran M.r Strauss, qui a si rigoureusement imposé aux orateurs de ne parler d'abord que 10 minutes, puis 5 minutes. Je voyais le moment, si la séance avait continué, où l'on n'aurait plus eu le droit de monter à la tribune qu'à la condition de n'y rien dire. (*ilarità generale*) Malgré cela, nous ne conserverons de M.r Strauss que le souvenir le plus sympathique, parceque nous sommes convaincus qu'en se montrant si sévère, il n'avait en vue que l'intérêt du Congrès, et le bon ordre de nos travaux. (*approvazioni*)

Je propose enfin, Messieurs, de voter des remerciments au Comité organisateur. Avant que nous nous réunissions à Venise il a fallu mener à bonne fin un travail préparatoire bien long et bien ingrat, pour lequel Messieurs les membres du Comité, et en particulier M.r Vivanti, notre aimable sécrétaire, méritent toute notre reconnaissance. (*applausi prolungati*)

Castelnuovo Enrico (Venezia). — Parmi les professeurs de l'Ecole supérieure qui assistent à cette séance je suis le plus vieux et le plus ancien, et je crois devoir interpréter les sentiments de tous mes collègues en remerciant les étrangers et les italiens de la visite qu'ils ont bien voulu nous faire. J'exprime en même temps le regret qu'ils aient vu notre école dans un moment où à cause du Congrès les cours étaient interrompus. Vous avez vu une usine en repos; mais vous l'auriez dûe voir en travail.

J'éspère que vous viendrez une autre fois chez nous pour assister à nos leçons et à nos cours. Vous trouverez ici des élèves peut-être moins taciturnes que chez vous, mais non moins respectueux et travailleurs.

Au nom des collègues et des élèves, je vous remercie de l' honneur que vous nous avez fait. (*applausi*)

Snape Tommaso (Liverpool). — Je désire que parmi tous les remerciments qui ont été exprimés, se trouvent aussi nos remerciments les plus affectueux. (*approvazioni*)

Roncali Angelo (Genova) — A nome di quanti

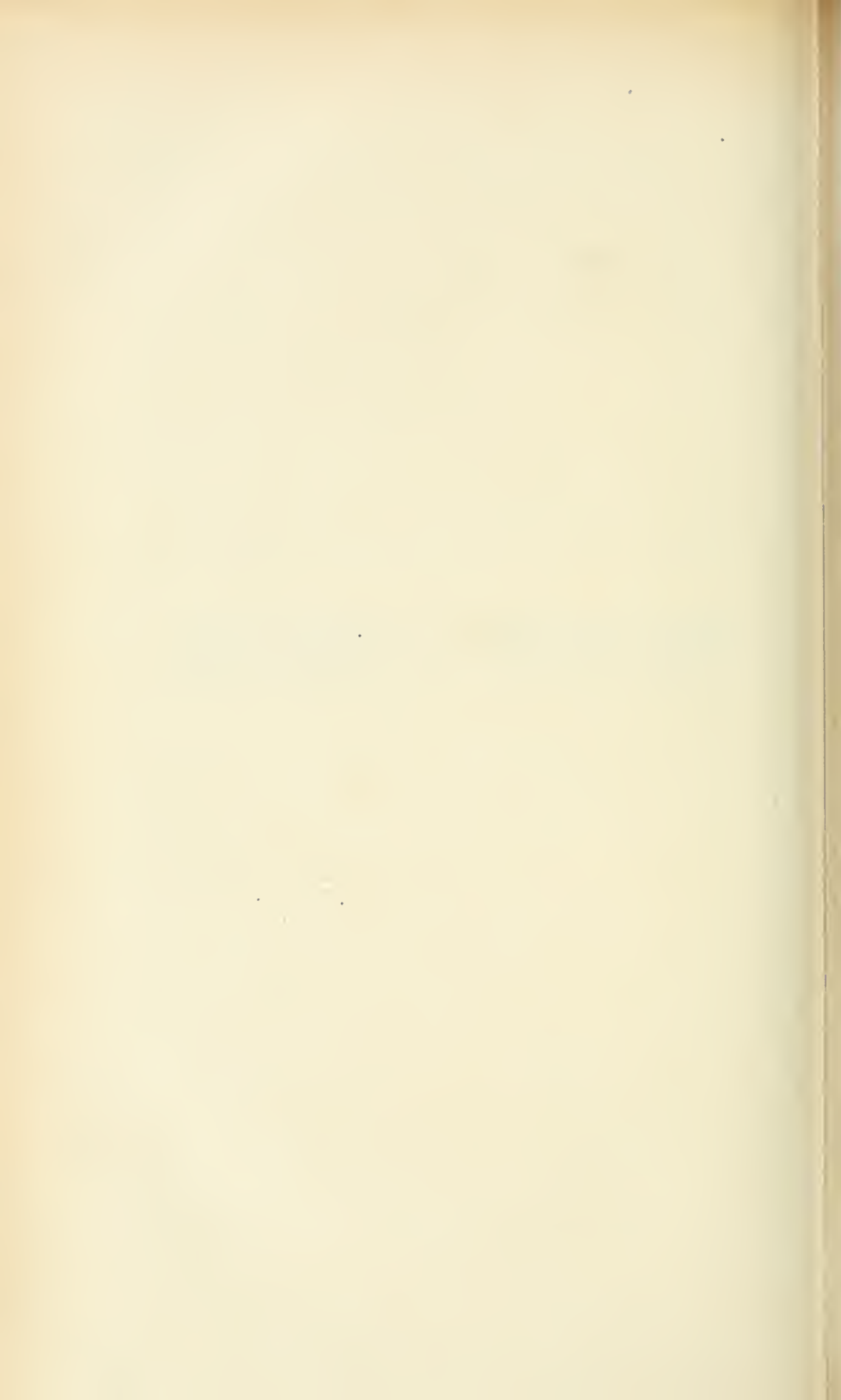
colleghi son qui, mi sia permesso porgere un ringraziamento ed un saluto. Il ringraziamento fu già dato da tutta l' Assemblea al nostro carissimo Presidente, che sarà anche ambasciatore del saluto che mandiamo ora a Venezia bella, gentile, cara, festosa. (*grandi applausi*)

Lattes Oreste (Roma). — Je remercie au nom du Gouvernement italien et en particulier du Ministère du Commerce tous ceux qui ont bien voulu prendre part à ce Congrès. Je serai pour ce qui me regarde, l'interprète fidèle des délibérations qui viennent d'être prises et j'exprime le voeu que le prochain Congrès soit aussi important que celui-ci. (*approvazioni*)

Saignat Leo (Bordeaux). — (*è accolto da un lungo applauso*) — Messieurs! Je vous exprime toute ma reconnaissance pour l'accueil sympatique que vous me faites.

Nous avons eu beaucoup de plaisir à nous trouver ensemble, et nous regrettons de nous séparer. Et bien je vous invite à vous trouver aussi nombreux qu'il sera possible au Congrès de Paris l'année prochaine. Par conséquent, ce n'est pas *adieu* que je vous dis, mais *au revoir*. (*applausi vivissimi e prolungati*)

La seduta è levata alle ore 12.

RELAZIONI E MEMORIE

I.° TEMA

Scopo, limiti ed ordinamento dell' istruzione commerciale media o secondaria. Suoi rapporti con l'insegnamento primario generale e con quello commerciale superiore.

1

MEMORIA *del prof.* Ottorino Luxardo, *preside del R. Istituto tecnico e nautico Paolo Sarpi, di Venezia.*

A parte i timidi e poco notevoli aiuti accordati all'istruzione commerciale in epoche ormai remote, fu, specialmente, nella seconda metà di questo secolo, nell'Europa continentale, che molto si operò in suo vantaggio e si riuscì a fondare ed a mantenere numerose scuole e particolari musei, col contributo di governi, di altre pubbliche amministrazioni e, sovente, con quello dato da associazioni di commercianti e da privati. Tale interessamento in favore degli studi commerciali andò gradatamente crescendo cogli anni al punto che, attualmente, presso alcuni stati, si assiste ai prodromi di una differenziazione speciale di tale istruzione e, di fianco alla scuola commerciale propriamente detta, si vede sorgere anche quella coloniale.

Fra i primi ad organizzare l' insegnamento commerciale furono i Francesi, i Tedeschi, gli Austro-Ungarici, gli Svizzeri, i Belgi; poi gl'Italiani e i Russi; più lenti a muovere i primi passi furono gli Americani del nord e gli Olandesi; ancora più guardinghi gli Inglesi. Eppure questi popoli, ultimi nominati, sono quelli che ancora dispongono della maggior quota nel commercio del mondo.

Indagando le ragioni del suddetto movimento in vantaggio dello studio commerciale, si è condotti a dare ragione a Fabian Ware il quale, nel Congresso d'Anversa dello scorso anno, così si esprimeva: « Si può dire che ogni istruzione ripeta la sua origine da quel sistema di istradamento professionale col quale i genitori, sin dai primi tempi della storia, insegnarono ai loro figli la maniera di guadagnarsi il sostentamento malgrado la sempre crescente concorrenza ».

Col fatto, non è dubbio che l' origine delle moderne tendenze, intese a favorire lo sviluppo degli studi commerciali, provenga dalla coscienza della necessità di utilizzare i pro-

gressi delle scienze e delle tecnologie nell'arte difficilissima di conservare e conquistare i mercati.

Al nuovo impulso comunicato da tale coscienza si aggiunge l' altro, grave e crescente, che viene dato dallo stuolo di giovani sollecitanti una condizione rimunerata, e desiderosi di ottenenerla in qualcuno dei numerosi uffici del traffico.

Difficile è raccogliere i dati certi per poter dimostrare in quali limiti l'istruzione commerciale, a base scolastica, possa contribuire a risolvere i due poderosi problemi sociali sopra enunciati.

Si comprende bene con quanta facilità tale sorta d'argomento si presti a dilagare in un dottrinarismo mai più finito: ma si intende altresì come gli spiriti più equilibrati, in tutti i paesi, debbano respingere ogni proposta che abbia sapore di una vera e propria rivoluzione pedagogica poichè, come bene osserva lo Strauss, non è certo con un tratto di penna che si possa mutare l' insegnamento in un paese. Evidentemente, anche nel campo della contribuzione delle scienze e delle tecnologie a vantaggio del commercio, e quindi pure in quello dei corrispondenti studi, il progresso si compie con lenta evoluzione, mano mano la successione dei tentativi e lo sviluppo delle idee ci porti a qualche conclusione nuova, sicura e utile in determinati casi.

Nel mese d'Aprile dello scorso anno ebbe luogo, in Anversa, il primo Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale. In precedenza, erano stati tenuti congressi a Bordeaux nel 1886 e nel 1895, a Parigi nel 1889, a Londra nel 1897. Questi ultimi ebbero però un carattere più generale, ed abbracciarono tutto l' ordinamento dell' istruzione tecnica.

In Anversa, nella adunanza di chiusura di quel Congresso, l' on. Pascolato, delegato del Governo Italiano, riusciva a fare accogliere la proposta che le discussioni e le indagini sullo stato e sullo sviluppo dell' insegnamento commerciale, venissero continuate nell' anno 1899 a Venezia, in un secondo Congresso internazionale degli studi commerciali e, fino d' allora, intravvedeva un terzo Congresso da tenersi a Parigi nell' anno 1900, in occasione della grande mostra universale del lavoro che ivi si sta organizzando.

Il programma del Congresso di Venezia, che fu approvato dal Comitato permanente dei congressi per l' insegnamento commerciale sedente a Parigi, comprende cinque argomenti dei quali il primo forma oggetto di questa memoria ed è espresso nel modo seguente:

« *Scopo, limiti ed ordinamento dell' istruzione commerciale media o secondaria. Suoi rapporti con l' insegnamento primario generale e con quello commerciale superiore* ».

Lungi dalla presunzione di svolgere una monografia dell' argomento, dico subito che nel trattarlo mi preoccupai solo di presentare, in pochi cenni, i più importanti aspetti di questo notevole ed intricato problema, col fine di giovare a chi non essendo specialmente preparato su tale quesito, voglia conoscerlo e così aver modo di assistere con profitto alle adunanze del Congresso di Venezia.

Leggendo le memorie presentate ai congressi e le discussioni in essi avvenute, si ha la prova della mancanza d' accordo nel valutare il grado di necessità, l' ordinamento, i risultati dell' insegnamento commerciale in genere, ed in particolare di quello di grado medio o secondario.

A tutta prima sembra che, in questo campo, come avviene anche in altri, vi siano in lotta due sole tendenze, determinate dall' indirizzo bramato dai teorici e da quello desiderato dai pratici. Infatti, si può affermare che almeno due correnti esistano; ma una è quella seguita dai dottrinari e l' altra da tutti coloro i quali, in seguito ad esperienza acquisita nella pratica degli affari o nell'insegnamento, possono ritenersi competenti in tale materia.

Rimarchevole è il fatto che nella Germania le scuole commerciali siano sorte e progredite solo in quei luoghi dove si manifestarono bisogni riconosciuti, e specialmente da quando, dopo il 1870, il nuovo impero tedesco seppe accrescere mirabilmente i suoi traffici. La Gran Bretagna, gli Stati-Uniti e l'Olanda stanno studiando con ardore i problemi relativi all'insegnamento commerciale; però l'iniziativa, in questi Stati data da pochi anni, ed arriva dopo che pervennero ad assicurarsi

estesissime relazioni commerciali. In Francia, l' incremento di dette scuole, è dovuto, in modo particolare, alla speranza di porre argine, anche con l'opera dell'istruzione speciale, alla lamentata diminuzione degli scambi con l'estero. Infine, presso altri, si moltiplicarono le scuole commerciali prima ancora di aver potuto registrare un notevole risveglio nel mercato oltre la frontiera.

Questo movimento è guidato dai criteri accolti nei vari stati per arrivare nel modo più rapido, accessibile e sicuro, alla diffusione delle cognizioni relative agli scambi, ai dati dei mercati, nella lusinga che, noti essendo questi elementi, riesca più facile determinare, caso per caso, la possibilità di attivare determinati traffici. È mestieri tener presente che l' efficacia dell' insegnamento commerciale dipende assai meno dalla riuscita degli alunni nell' apprendimento delle lingue straniere e della contabilità, che da molti altri fattori.

Si domanda se l' insegnamento commerciale sia voluto a solo scopo di formare degli impiegati commerciali o sia anche destinato a secondare l' iniziativa di chi aspiri a dirigere gli scambi, a ricercare e creare, per così dire, le correnti del traffico. Chi non vede che questo secondo oggetto, di gran lunga il più importante, è anche il più difficile a conseguire valendosi della scuola? Ma è specialmente su questo punto che si accentua la diversità delle vedute.

Il rapido progredire commerciale ed industriale della Germania si volle attribuire troppo, esclusivamente, all'influenza d' una soda e diffusa coltura; mentre a preparare il successo intervenne, per molto, anche la forza fisica, lo spirito d'ordine ed il carattere serio del popolo tedesco.

Non dimentichiamo che la scuola per impiegati di commercio, cioè, quella nella quale le materie fondamentali sono le lingue, i calcoli mercantili, la tenuta dei libri e la corrispondenza, è ben più facile ad essere utilmente organizzata dell'altra, i di cui fondamenti riposano sulle scienze economiche e giuridiche e sulle tecnologie. Infatti, quest'ultima, proponendosi di dar norma per la conservazione e la conquista dei mercati, non può dare risultati utili ove le manchi la possibilità di far largo assegnamento sullo spirito di iniziativa dei suoi allievi.

Della prima, i certificati finali giovano agli alunni più di

quelli della seconda; inquantochè in quest' ultima la riuscita dipende per molta parte da qualità proprie dell'individuo e della razza, sulle quali la scuola esercita poca presa. In ogni modo la scuola per impiegati può limitarsi all' *istruzione* commerciale; invece, nella scuola economica, per quanto praticamente sia possibile, si deve tener conto al massimo grado dell' *educazione* commerciale. La scuola cercata, desiderata, quella per la quale in tutti gli stati si è disposti a sostenere sacrifici, è proprio quest' ultima.

Con tuttociò esperienze lunghe e concludenti su questo secondo tipo di scuole non si sono ancora fatte, nè per il grado medio e nemmeno per il superiore.

Certamente si resta dubbiosi sulla riuscita delle scuole commerciali di grado medio o secondario, perchè in esse lo studio delle applicazioni delle scienze economiche e giuridiche e l' insegnamento delle tecnologie delle merci e della geografia economica deve, di necessità, rimanere limitato a poche ed elementari nozioni, escludendo ogni lusso di programmi ed accontentandosi di esporre chiaramente e praticamente poche cose fondamentali. Qualunque tentativo di superare tali limiti, sarebbe condannato alla sterilità e riescirebbe fonte di disinganni.

Date queste condizioni di fatto, vale la spesa di sostenere l'insegnamento secondario commerciale, tenuto conto che, nell' esercizio del commercio, moltissimi sono coloro che danno ottima prova pur possedendo scarsa istruzione, ma molta iniziativa personale; mentre, d' altro lato, non risulta che con un' istruzione media e con scarsa iniziativa, si possa riuscire altrettanto?

Interessa precisare che per coltura media o secondaria, commerciale, si intende quella data in scuole di pari grado della Reale superiore nella Germania e nell'Austria-Ungheria; della Sezione di commercio e ragioneria degli Istituti tecnici in Italia; degli Atenei nel Belgio e delle Scuole d' insegnamento moderno in Francia.

La scuola media commerciale è una scuola secondaria specializzata per i fini del traffico, ciò s'intende; ma appunto, per le sopra esposte ragioni, non tutti applaudono a questa

specializzazione. Dai sostenitori dell' insegnamento classico e da quelli dell' insegnamento secondario moderno, si vuole che la scuola secondaria impartisca le basi della coltura generale e non altro. Il suo ufficio è quello di contribuire alla formazione del carattere, dello spirito, della morale, dell' ideale, della gioventù la quale, come osservò R. L. Morant, delegato del governo britannico al congresso di Anversa, non deve troppo presto famigliarizzarsi con le egoistiche idee della lotta per l' esistenza. La scuola secondaria sia fatta «*for life and not for livelihood*» per quanto si debba procurare che sia moderna e che sopratutto sviluppi l' «*algemeine Bildung*» degli allievi che la frequentano, formando delle capacità intellettuali generali.

Kreglinger, direttore della Banca centrale d' Anversa, in un rapporto sulla riorganizzazione dell' insegnamento commerciale, approvato nel 1897 dalla Camera di commercio di quella città, esprime l' avviso che, dal punto di vista della pratica commerciale, la migliore base sia ancora una solida istruzione generale.

Prendendo in esame le scuole secondarie moderne del Belgio e dell' Italia, si vede che si è tentato di ordinarle in guisa da poter raggiungere il suddetto ideale il quale, da solo, basta per assegnare alla scuola secondaria il suo vero carattere, sebbene in esse le materie d' insegnamento generale siano associate ad altre di natura speciale. Così oltre alle lingue ed alla letteratura, alla storia, alla geografia, agli elementi delle scienze matematiche e fisiche, vi si insegnano principi ed applicazioni dell' economia politica, del diritto e della statistica. Perciò le scuole del Belgio e dell' Italia appartengono al così detto *tipo misto*.

Coloro che rifiutano tale sistema, accusandolo di accogliere troppe materie e, perciò, di riuscire superficiale, poco utile e troppo faticoso, opinano che la scuola secondaria debba rimanere generale; ma ammettono, per supplire ai bisogni particolari delle classi popolari e della piccola borghesia, che

si debbano istituire scuole speciali commerciali con indirizzo assai pratico e bene definito.

Nella Germania, ove si accettò quest' ordine d' idee, esistono 38 scuole secondarie speciali di commercio. Nella Francia, oltre alla scuola dell'Avenue Trudaine a Parigi, alla scuola della Martinière a Lione ed alla scuola Vaucanson a Grenoble ve ne sono molte altre. Le scuole francesi, frequentate da circa 3000 alunni, hanno per ufficio di preparare i giovani per i piccoli impieghi del commercio e, in generale, offrono buoni risultati. Però, è bene ricordarlo, tali scuole non danno adito all' insegnamento superiore commerciale e non rispondono nel grado, all' istruzione secondaria propriamente detta.

Negli Stati Uniti l' alunno che si destina al commercio, dopo abbandonata la scuola secondaria, deve procurarsi da solo l' istruzione pratica.

Anche nelle *high schools*, l' insegnamento si mantiene generale, poichè di speciale non vi si insegna che la contabilità. L' istruzione nella pratica commerciale è lasciata all' iniziativa privata e alle cosidette *business Schools*, che simulano vere aziende commerciali, coi loro capi, contabili cassieri, ecc. ; necessariamente vi si trattano affari fittizi. Le «*business schools*» corrispondono, presso a poco, a quanto si opera fra noi nell' insegnamento detto del *banco-modello*.

Bernard de Bear, direttore della *Pitman Metropolitan School*, in una sua memoria relativa all'educazione commerciale in Inghilterra ed in America, presentata a Londra nel 1897 al Congresso internazionale per l' istruzione tecnica, critica fortemente le suddette istituzioni pratiche negli Stati Uniti, e dice che giovano più ad appagare le apparenze, che a dare una solida istruzione individuale agli alunni.

Riassumendo quanto abbiamo esposto, notiamo che, presso i vari Stati, sono in esperimento tre sistemi d' insegnamento medio, ritenuti idonei per predisporre i giovani a trarre profitto dalla pratica commerciale, e cioè : l' *insegnamento secondario di coltura generale* (letteratura, lingue, scienze generali) ; l' *insegnamento secondario misto* (cioè formato dalla associazione delle materie principali di coltura generale con scienze e discipline di applicazione commerciale) ; infine le *scuole pra-*

tiche di commercio, nelle quali, oltre all' insegnamento delle lingue, esposto nel modo più pratico possibile, si studiano tecnologie speciali (arte dei conti, tenuta dei libri di commercio, riconoscimento di merci, norme e pratiche in uso nelle dogane e nelle principali piazze mercantili, esercizi di compravendita simulata, ecc.).

Senza dubbio, gli alunni istruiti seguendo il primo sistema, riescono intellettualmente più colti e, a parità d'ingegno e di iniziativa, sono certo i più adatti a proseguire gli studi nelle scuole superiori e perciò idonei alle più elevate ed importanti funzioni e cariche commerciali. Invece gli allievi licenziati dalle scuole pratiche, possono trovare più agevolmente impiego in qualità di commessi, viaggiatori, magazzinieri, qualora l'insegnamento che si offre nelle suddette scuole, corrisponda alle promesse.

Come abbiamo già ricordato, la scuola secondaria commerciale di tipo misto esiste, in Italia, nella sezione di commercio e ragioneria degli Istituti tecnici; quindi possiamo più facilmente giudicarla in base ai risultati che vi si ottengono e nessuno vorrà negare che, per certi aspetti, tali risultati non siano buoni.

Gl' insegnamenti obbligatori per la suddetta sezione sono i seguenti: lettere italiane, lingua francese, lingua tedesca o lingua inglese, geografia, storia, storia naturale, matematica, fisica, chimica, economia politica, scienza finanziaria e statistica, diritto civile, commerciale ed amministrativo, computisteria e ragioneria, disegno e calligrafia. Questi insegnamenti sono ripartiti in quattro anni di corso, con orari settimanali che vanno da un minimo di ore 30 ad un massimo di ore 33. Assolti tutti i corsi della sezione, e superato un esame finale, i licenziati ottengono dal Ministero dell' istruzione pubblica il diploma di *perito commerciale e ragioniere*, che apre adito alle scuole superiori di commercio, ed è titolo obbligatorio per l'esercizio della professione di ragioniere e per concorrere a speciali carriere amministrative. In Italia, buon numero dei di-

rettori di banche, degli ufficiali commissari della R. Marina e del corpo d'amministrazione del R. Esercito, nonchè quelli delle agenzie delle tasse e degli uffici di ragioneria nelle amministrazioni pubbliche e private, sono allievi della suddetta sezione. Quindi sull'utilità sua a ben preparare per gli anzidetti uffici non cade dubbio, e tale sezione è di certo consigliabile ai giovani che desiderano acquistare le cognizioni necessarie per riuscire nei detti impieghi o hanno interesse di sapere amministrare il proprio patrimonio.

Quantunque vi siano ragioni per essere soddisfatti dell' anzidetta sezione di studi, certo non si risparmiano osservazioni sull' attuale suo ordinamento ; sebbene non sia difficile rendersi conto che, trattandosi d'una scuola a tipo misto, non è possibile perfezionarla notevolmente. Infatti, modificandola, si corre pericolo di trasformarla in una scuola secondaria generale di tipo moderno o in una scuola esclusivamente pratica. Così come si trova attualmente, è certo troppo carica di materie, e l' insegnamento scientifico generale è troppo esteso in confronto a quello rivolto alle lingue e agli altri studi.

Gli orari riescono soverchiamente gravosi, trattandosi di molte materie d'insegnamento, che sono quasi tutte teoriche. Chi ne soffre, si sa, è non solo la salute degli alunni diligenti, ma anche il profitto della scolaresca ; sopratutto lo studio delle lingue reclama un ordinamento che consenta ai giovani di attendere a casa ai necessari esercizi. Però, entro dati limiti, tali difetti dell' ordinamento si possono mitigare.

Il buon risultato ottenuto dalla sezione di commercio e ragioneria va attribuito in molta parte agli insegnanti. È giusto riconoscere che il personale degli Istituti tecnici italiani è, per la massima parte, colto e competente nelle materie che professa. Se ne ha la prova nei lavori che pubblica e nel fatto che molti fra i suoi membri passarono, con onore, ad insegnare nelle università. Ciò si ottiene, quantunque i professori degli istituti tecnici italiani siano ricompensati con stipendi che sono inferiori a quelli accordati agli insegnanti. di pari grado, di altre nazioni, e, anche a quelli assegnati in Italia ai docenti dell'insegnamento secondario classico.

* * *

In Italia le scuole commerciali pratiche di grado medio, sono pochissime e si possono ascrivere ad una categoria inferiore a quella dell' insegnamento secondario moderno propriamente detto, al quale appartengono le sezioni degli istituti tecnici.

Infatti, l'ammissione agli istituti tecnici è concessa solo a chi abbia ottenuto un certificato di licenza rilasciato da una scuola tecnica di primo grado, corrispondente alla scuola reale inferiore della Germania e dell' Austria-Ungheria.

Ammesso che la sezione di commercio e ragioneria degli Istituti tecnici sia una buona scuola per l' istruzione degli impiegati delle banche e per i ragionieri e contabili delle aziende pubbliche e private, si comprende anche come i suoi alunni possano, senza dubbio, rendersi utili nelle case commerciali per la tenuta dei registri, per la corrispondenza, ecc. ; infatti così avviene nella pratica.

Vi è però un ordine di funzioni commerciali per le quali la suddetta sezione non è in grado di preparare personale idoneo, ed è quello che si esercita con la conoscenza esatta delle merci e che, dal punto di vista degli studi, è collegato alla cognizione della merceologia descrittiva, delle tecnologie commerciali propriamente dette, della geografia economica, della legislazione doganale, di quanto infine occorre per conoscere i mercati ed il meccanismo degli scambi.

Per poter soddisfare con l' istruzione a tale necessità, occorre una scuola speciale, anche per il grado medio dell' insegnamento. Da tale scuola riceverebbero speciale utile i viaggiatori di commercio, e tutti coloro che particolarmente intendono darsi alla parte organica del traffico. Introdurre nuove materie nella sezione di commercio e ragioneria degli istituti tecnici, allo scopo di renderla idonea alla doppia funzione, sarebbe errore essendo quella già troppo densa di studi ; mentre, d'altro lato, la valutazione ed il riconosci-

mento delle merci e lo studio dei mercati, importa lunga e seria applicazione per riuscire profittevole, e certo non potrebbe occuparsene convenientemente chi dovesse attendere, nello stesso periodo di tempo, allo studio di molte materie.

Quindi si arriva a concludere, senza peccare d' ottimismo, che la scuola commerciale speciale di grado medio, allorchè sia provveduta di maestri idonei e di sufficiente corredo, è atta a preparare un personale idoneo a rendere servigi nei rami di commercio, ed adatto in modo diretto, ad occuparsi della compra-vendita degli articoli di mercato.

Il compito d'una scuola di commercio, di grado medio, può essere raggiunto solo valendosi di mezzi realmente pratici, ed escludendo, in via assoluta, le inutili finzioni ; precisamente come si opera nelle migliori scuole industriali moderne le quali svolgono la loro attività, specializzando l' ufficio ad un dato ordine di produzioni.

L' insegnamento della merciologia e delle tecnologie commerciali, quale è impartito generalmente nelle scuole, giova poco perchè affatica indarno la mente degli alunni, con troppe notizie su argomenti i più disparati e non sempre scelti con criteri rispondenti allo scopo.

Per ottenere buoni risultati occorre limitare l' argomento ed approfondirlo. Addestrare i giovani a riconoscere praticamente e a valutare i tipi di filati e di tessuti o solamente gli articoli relativi al commercio delle pelli, o di date classi di prodotti chimici è impresa molto seria ; ma solo per tale via si possono istruire, coi mezzi di cui può disporre la scuola, degli agenti di commercio praticamente utili.

È necessario distinguere nettamente le competenze : altra è l' istruzione che si deve impartire a futuri impiegati per scrittoi commerciali, e altra quella occorrente per accentrare, conservare e distribuire le merci.

Anche nel commercio, per poco che divenga importante, le cognizioni superficiali sono sempre a carico della serietà degli affari ; perciò si può affermare l'utilità della scuola di commercio di grado medio, quando sia specializzata secondo le esigenze dei traffici.

L' istruzione commerciale secondaria è proprio desiderata

di quest' ultimo tipo; per convincerci basta interpellare la parte più colta ed attiva del ceto mercantile.

Il problema posto e risolto in questi termini, scagiona la scuola commerciale di grado medio da molti appunti che le furono mossi. Il compito di questa scuola resta importante per il fine che si propone, ma la sua sfera d' azione viene limitata ad un determinato orizzonte. Perciò non è in questa scuola che si iscriveranno coloro i quali vogliono procurarsi una coltura preparatoria per l' ammissione agli istituti superiori di commercio; gli allievi della speciale scuola media non possono reclutarsi, di regola, dagli alti strati sociali, ma fra quelli più umili e non meno attivi ed utili, che si sentono spinti dal bisogno di darsi nel più breve tempo alla vita laboriosa e rimuneratrice dei traffici.

*
* *

Fabian Ware, professore a Bradford, nel Congresso di Anversa dello scorso anno, osservava: « Il tentativo che si » fa in quest' epoca per sostituire l' istruzione secondaria con » un insegnamento speciale, è considerato come uno sforzo » dei padroni per impedire l' educazione degli impiegati, per » intralciare lo sviluppo della loro intelligenza che porrebbe » quelli e questi allo stesso livello intellettuale ».

L' obbiezione mossa dal dotto professore è di certo ingegnosa; pertanto auguriamo di cuore, che come essa non regge per noi, così non abbia valore nemmeno per il Regno Unito.

Non entra nel nostro argomento l' esame di questa tesi di sociologia; ma crediamo di potere affermare che in nessuno stato del mondo è ancora venuto in mente agli uomini colti e ragionevoli di sostituire l' insegnamento secondario generale con l' insegnamento speciale.

Ciò non toglie che moltissimi siano costretti di accontentarsi dei primi rudimenti della coltura generale, quale si dà nelle scuole primarie o tutto al più nel triennio, quadriennio o quinquennio inferiore delle scuole secondarie, e ciò per la semplice ragione che l' essere poveri o agiati, valenti o mediocri, è una conseguenza che bisogna subire. La

scuola media specializzata è già un grande e vero vantaggio messo a disposizione dei giovani meno fortunati.

Necessariamente, non bisogna chiedere nemmeno alla scuola media commerciale ciò che essa non può dare. Il suo compito si limita a fornirci cognizioni utili per la pratica della distribuzione delle merci, proprio come la scuola industriale specializzata ci offre ammaestramenti per produrle. Non si deve dimenticare, che per assicurarci la riuscita negli affari dobbiamo possedere, non solo l' istruzione, ma certe doti che per sè sole hanno un grande valore, quali: la salute, l' operosità, la diligenza, il coraggio; cioè quanto è atto a mantenere ed eccitare lo spirito d' intrapresa.

È purtroppo opera ardua, non già far sorgere, ma far prosperare simili scuole presso i popoli nei quali è torpido o mancante lo spirito d' iniziativa e dove l'aspirazione dei più è diretta verso l' impiego, verso il funzionarismo!

La scuola commerciale media non bisogna pensarla ordinata su tipo uniforme, nè per la durata, nè per i programmi e gli orari; ogni scuola abbia quella struttura che meglio conviene al suo scopo; poichè occorre che essa sorga in quei luoghi dove il bisogno la reclama. Così in Italia, a Milano o a Como, potrebbe riuscire assai utile una scuola per il commercio degli articoli di seta; in qualche luogo della valle del Po sarebbe di giovamento una scuola che si occupasse del commercio delle materie fertilizzanti; a Venezia, una scuola per il commercio degli oggetti d' arte industriale ecc. Queste scuole speciali dovrebbero essere frutto dell' iniziativa di associazioni di commercianti, come già avviene in Germania.

Non si può dire che in Italia manchino assolutamente esempi di iniziativa, sebbene finora i casi siano pochi e, anche questi, si riferiscano a scuole industriali speciali, anzichè a scuole commerciali. Importa che l'aiuto di tali associazioni non si limiti a fornire alla scuola dei soccorsi materiali; occorre che gli uomini di commercio prendano direttamente a cuore

dette istituzioni a vantaggio delle quali potrebbero spendere il frutto della loro esperienza. Così si raggiungerebbe quell' accordo fra i commercianti ed i maestri, che riesce indispensabile perchè la scuola compia il suo mandato, cioè istruisca ed educhi per la vita.

Sono appunto le associazioni di commercianti, di armatori, di viaggiatori di commercio, di commessi, ecc, quelle che dovrebbero, nel proprio interesse, provvedere alla fondazione ed all' andamento delle scuole speciali medie di cui, finora, abbiamo scritto. Siccome il certificato finale rilasciato da tali scuole non ha che un' importanza relativa, poichè, in questo caso, il pregio dell' attestato è proporzionale al valore riconosciuto degli insegnanti che lo rilasciano, così libera da soverchia ingerenza delle autorità centrali e locali, ogni associazione commerciale potrebbe dare alla propria scuola quell' indirizzo che è più consono ai bisogni attuali del traffico. Da chi più che dalle associazioni commerciali, create per la tutela di speciali interessi, possono sperare valide raccomandazioni i bravi giovani che terminata la scuola speciale desiderano trovarsi un' occupazione? E quale esempio d'iniziativa feconda non sarebbe questo, ove potesse estendersi anche in Italia? Non si tratta di far rifiorire il medio evo; ma di operare perchè un beninteso spirito d' associazione ci offra la migliore arma per assicurare la riuscita degli sforzi che si vanno facendo a vantaggio dell' istruzione commerciale.

Necessità riferibili all' insegnamento, alle quali le pubbliche amministrazioni non possono provvedere che incompletamente e con forti spese, diventano facili ad essere soddisfatte per opera delle associazioni commerciali. Infatti, in questo campo, l' utilità delle associazioni non può limitarsi a provvedere campioni di merci e dati del mercato, ma deve arrivare fino ad agevolare la via agli allievi per recarsi all' estero ad apprendere le lingue o a fare la pratica necessaria.

La rete delle relazioni con l'estero di cui dispongono, di solito, le buone associazioni commerciali, può loro permettere di trovare agevolmente la via per appagare, in discreta misura, i suddetti bisogni.

Però, s' intuisce facilmente che anche allorquando un

unico piano di studi medi commerciali specializzati venisse adottato in tutti gli stati, purtuttavia i risultati dell'insegnamento riescirebbero notevolmente diversi. Le scuole presso i latini, i tedeschi, gli slavi, gli anglo-sassoni, risentono necessariamente del carattere proprio della nazione, e perciò le attitudini degli allievi che le frequentano si palesano con particolarità bene determinate.

Quali rapporti devono intercedere fra l' istruzione commerciale media o secondaria, con l'insegnamento primario generale?

La risposta a questa parte del quesito non pare dubbia, ed è che l' insegnamento commerciale secondario debba concedersi solo a chi abbia assolto il corso della scuola primaria.

Praticamente la cosa si presenta meno semplice, e la soluzione del quesito viene proposta e messa in pratica in più modi.

Esagerando nel concetto della specializzazione, si volle attuarla anche nella scuola primaria conformandola, così ritennero, per l' avviamento al commercio. A parte la naturale difficoltà di fare intendere le applicazioni del calcolo aritmetico a fanciulli di dieci a dodici anni, si verifica che il preteso ordinamento si limita, nei suoi particolari, ad esercizi calligrafici, ad intestare libretti a modo di registri, a formare moduli, ecc.; seguendo l' incompleto concetto che la parte essenziale del commercio risiede nell'uso della calligrafia e del conteggio. Fortunatamente tale specializzazione non accenna ad estendersi. La scuola primaria esiste per il bisogno di tutti e deve essere obbligatoria per tutti, particolarmente nei paesi in cui, come in Italia, l' intero corso dura non più di cinque anni.

In Germania, l' insegnamento primario prende il fanciullo a sei o sette anni d' età e lo trattiene per otto anni consecutivi, cioè fino a 14 o 15 anni; la frequenza è obbligatoria per tutti e si comprende come, dato il carattere robusto e serio del popolo tedesco, una tale scuola debba contribuire alla potenza di quel paese. In queste scuole, durante gli ultimi anni di corso, si cercò di rendere le lezioni di calligrafia

e di aritmetica le più pratiche possibili. Come complemento dell'insegnamento primario vi sono, in Germania, le *Fortbildungs-Unterricht* con due anni di corso e, fino ad un certo punto, obbligatorie. Vi si insegna la tenuta dei libri, l'aritmetica commerciale, la corrispondenza, la stenografia, la geografia, l'economia politica e le lingue. Questo tipo di scuola, che costituisce l'insegnamento commerciale di primo grado o elementare, offre buonissimi risultati. Col fatto esiste anche da noi in Italia ed è dato in corsi diurni ed in corsi serali. Però, tali corsi differiscono essenzialmente dal sistema tedesco, inquantochè alle nostre scuole serali manca quell'ottima e stretta colleganza coll'insegnamento primario generale. In Italia vi sono, si può dire, tre tipi di scuole di commercio di primo grado: le scuole commerciali serali; le scuole commerciali diurne maschili e femminili; le scuole tecniche commerciali. Il programma di tutte queste scuole ha per speciale l'oggetto insegnamento delle lingue, della geografia, della contabilità e della calligrafia. In alcune poche si insegna anche la merciologia, e fra queste merita menzione la scuola tecnica commerciale di Firenze.

Le suddette scuole commerciali di primo grado, diffuse anche in Francia, nell'Austria-Ungheria, in Russia, nel Belgio si propongono di dare agli alunni la preparazione necessaria per i minori uffici del commercio, in qualità di commessi e di contabili, per le botteghe di vendita al dettaglio.

Siccome l'età ordinaria degli alunni per l'ammissione alle scuole secondarie speciali di commercio, è dai 14 ai 16 anni, così si comprende come, in Germania, chi brama ricevere una coltura commerciale media possa inscriversi nella scuola speciale dopo assolto l'intero corso primario, di otto anni, o dopo conseguita la licenza della scuola reale inferiore. Da noi le condizioni d'ammissione per la scuola media speciale, ove esistesse, non potrebbero essere che quelle prescritte per l'ammissione agli istituti tecnici, cioè la presentazione dell'attestato di licenza conseguito in una scuola tecnica, o la prova di aver superato un esame d'ammissione equivalente.

Il lamento più comune e più fondato che corre fra noi,

relativamente agli studi primari, è che vi si insegnino troppe cose. Dovrebbe essere inteso da tutti che l'arte didattica non conduce al suo fine, se non si sa proporzionare la materia alla potenzialità mentale degli alunni; è antico il detto che meglio è insegnare poco, ma bene. Bisogna scaricare l'insegnamento primario da tutto il superfluo; lo studio delle applicazioni ai commerci o alle industrie va fatto a suo tempo, nelle scuole complementari e nelle scuole medie, cioè quando gli allievi abbiano conseguita la necessaria maturità di mente.

L'estensione dell'istruzione speciale professionale dipende strettamente dal grado della coltura generale posseduta dagli alunni che la coltivano; in tutti i paesi, i maestri sono i primi ad essere convinti di tale verità. Appunto perciò occorre che ad ogni stadio dell'istruzione professionale corrisponda una adatta scuola di coltura generale. Perciò, ove si voglia che le scuole commerciali medie, quelle in cui si ammettono giovanetti di 14 o 15 anni per poi licenziarli a 18 o 19, ci diano buoni risultati, occorre accogliervi scolari che abbiano finito i corsi del ginnasio inferiore o quelli venuti dalle scuole di coltura generale moderna di pari grado. Si è anche pensato di fondere i ginnasi e le scuole tecniche, formando unica scuola di coltura secondaria di primo grado; l'attuazione di tale buona idea è di certo desiderabile.

*
* *

Un altro lato del quesito propostoci, richiede l'esame dei rapporti fra l'insegnamento secondario commerciale e l'insegnamento superiore.

L'insegnamento superiore commerciale non è, evidentemente, dello stesso ordine dell'insegnamento superiore letterario e scientifico. Per ammettere la parità bisognerebbe poter provare che l'insegnamento superiore commerciale riposa sopra scienze generali sue proprie, mentre così non è. Le scienze che possono offrire lume ai commerci: il diritto, la economia, la statistica, le matematiche, la chimica ecc., sono del dominio dell'insegnamento superiore scientifico. Invece l'alto insegnamento commerciale deve di necessità essere

svolto in una scuola superiore di applicazioni scientifiche al commercio e, da questo punto di vista, lo studio superiore commerciale è certo dello stesso grado della scuola d'applicazione per gl'ingegneri, ecc. Nessuno può disconoscere l'importanza degli studi superiori di applicazioni commerciali per la coltura dell'alto ceto commerciale e finanziario, per la carriera consolare e per l'istruzione dei futuri professori delle scuole medie commerciali. In essi sono professate scienze applicate e discipline speciali, che non fanno parte dei programmi universitari. Importa più di tutto che le scuole superiori restino tali, e non consentano di abbassare il livello dell'insegnamento, per brama di apparire più pratiche; cedendo, cadrebbero nel campo dell'istruzione media commerciale la quale, come abbiamo avuto occasione di osservare, non si differenzia tenendo conto del numero e della durata dei suoi corsi, ma dal grado di coltura generale degli allievi che la frequentano.

Crediamo di aver messo in luce, in seguito ad esame dei bisogni del traffico, che la scuola media commerciale per riuscire praticamente utile, sia mestieri ordinarla secondo due tipi distinti: la scuola di contabilità ed amministrazione e quella di commercio, specializzata secondo l'oggetto dello scambio. La prima generale, la seconda speciale; la prima atta a fornire i contabili, i ragionieri, gl' impiegati delle agenzie di assicurazioni, ecc.; mentre la seconda è reclamata per favorire speciali commerci e per formare un personale di viaggiatori e magazzinieri competenti. Le sezioni di commercio e ragioneria degli istituti tecnici italiani, ci offrono buon tipo delle prime; in quanto alle seconde si può preconizzarne il grande sviluppo in un avvenire non lontano.

È da sapersi se gli allievi di queste scuole medie debbano ritenersi idonei per proseguire gli studi nelle scuole superiori di commercio. Ciò dipende, necessariamente, dal grado di coltura generale degli allievi licenziati dalle anzidette scuole. Stando ai fatti, gli alunni della sezione di commercio e ragioneria degli istituti tecnici italiani, hanno dato buona prova nelle scuole superiori di commercio. Questi risultati, per quanto si riferisce alla predetta sezione, dipendono non solo dalla buona istruzione impartita agli allievi nella lingua nazionale, ma,

in molta parte anche dallo studio che vi si fa dei principi generali dell' economia e del diritto, ciò che giova assai per la coltura, eccita lo spirito d'osservazione, ed aiuta il raziocinio.

. D' altronde le scuole superiori di commercio sono dischiuse ai licenziati dai licei, e si comprende come a tali scuole possano ammettersi anche quanti provino di possedere la necessaria coltura generale, assoggettandosi ad esame.

Importa che in nessun caso si confonda il compito della scuola superiore con quello della scuola media ; a quella spetta l' alto insegnamento nell' ordine delle applicazioni commerciali ; a questa l' avviamento alla pratica per più modesti uffici. Crediamo per fermo che nelle scuole di commercio medie speciali e nelle scuole superiori sia causa di confusione, negli scopi dell' istituzione, l' importanza soverchia accordata ad alcuni studi i quali, per quanto importanti, sono solamente complementari nel determinare l' atto commerciale. Così ad es., qualora nelle scuole superiori di commercio mancasse l' insegnamento delle lingue, tuttavia l' insegnamento nella sua portata scientifica, e quindi quale aiuto nelle applicazioni, resterebbe integro. Non si vuol dire che lo studio delle lingue manchi d' importanza; anzi è certo che la loro conoscenza è indispensabile, ma non è col professare l' insegnamento delle lingue, anche in modo perfetto, che la scuola superiore di commercio possa giustificare la necessità della sua esistenza. Accordiamoci nel tenere presente che la buona riuscita dell' insegnamento superiore commerciale, come scuola di applicazione, dipende dalla portata dell' insegnamento scientifico che vi si professa. La scuola superiore non può armare di iniziativa commerciale gli alunni che ne difettano ; ma può munirli di molte cognizioni importanti e sicure, che valgano ad accertarli di molte verità e quindi a renderli più fiduciosi nelle proprie forze e perciò atti ad accingersi a date intraprese.

Non vi possono essere fondamentali divergenze di vedute fra gli uomini d' affari e gli uomini di scienza sulla portata e l' importanza dell' insegnamento commerciale superiore, considerato per il fine anzidetto.

Da quanto abbiamo esposto in questa memoria, risultano

alcune conclusioni sulle quali è necessario por mente; perciò le riepiloghiamo qui appresso:

1. — L'istruzione generale secondaria, classica o moderna, è ancora il miglior mezzo di preparazione per gli studi speciali e per la pratica professionale anche nel campo commerciale.

2. — Le scuole secondarie di tipo misto — quali sono le sezioni di commercio e ragioneria degli istituti tecnici italiani — convengono per l'istruzione degli impiegati e dei ragionieri delle aziende commerciali, ma non bastano per la coltura commerciale propriamente detta, che ha per base la conoscenza delle merci e dei mercati.

3. — L'insegnamento commerciale di grado medio, per essere profittevole, deve svolgersi nell'ambito di scuole specializzate per dati fini del traffico; es.: scuola per il commercio delle pelli, scuole per il commercio della carta, ecc. Le scuole specializzate possono sorgere solo nei luoghi in cui i bisogni locali le richiedano.

4. — Le classi popolari e la piccola borghesia trovino una adatta *scuola complementare d'avviamento al commercio,* dopo ultimato il corso della scuola primaria. Da questo punto di vista è certo raccomandabile il sistema seguito in Germania.

Le scuole serali complementari italiane, per la parte che si riferisce all'insegnamento commerciale, non danno ancora frutti sufficenti, perchè gli allievi difettano di coltura preparatoria generale. L'insegnamento primario di cinque anni è troppo breve, per metter capo allo studio di discipline d'applicazione, per quanto elementari, le quali, per riuscire profittevoli, richiedono nell'alunno mente preparata ed una certa età.

5. — Nè l'*insegnamento medio commerciale specializzato*, e meno ancora quello *popolare complementare*, può mettere capo all'insegnamento superiore commerciale. Quest'ultimo deve riserbarsi per coloro che assolsero l'intero corso della scuola secondaria classica o della scuola secondaria moderna.

*
* *

Si può discutere se l'istruzione scientifica sia, per tutti i casi, indispensabile a chi voglia dedicarsi al commercio; ma è

indubbia la sua grande utilità, ove si pensi alla straordinaria complicazione del mercato moderno, agli artifici, ed ai metodi di traffico creati dalla concorrenza.

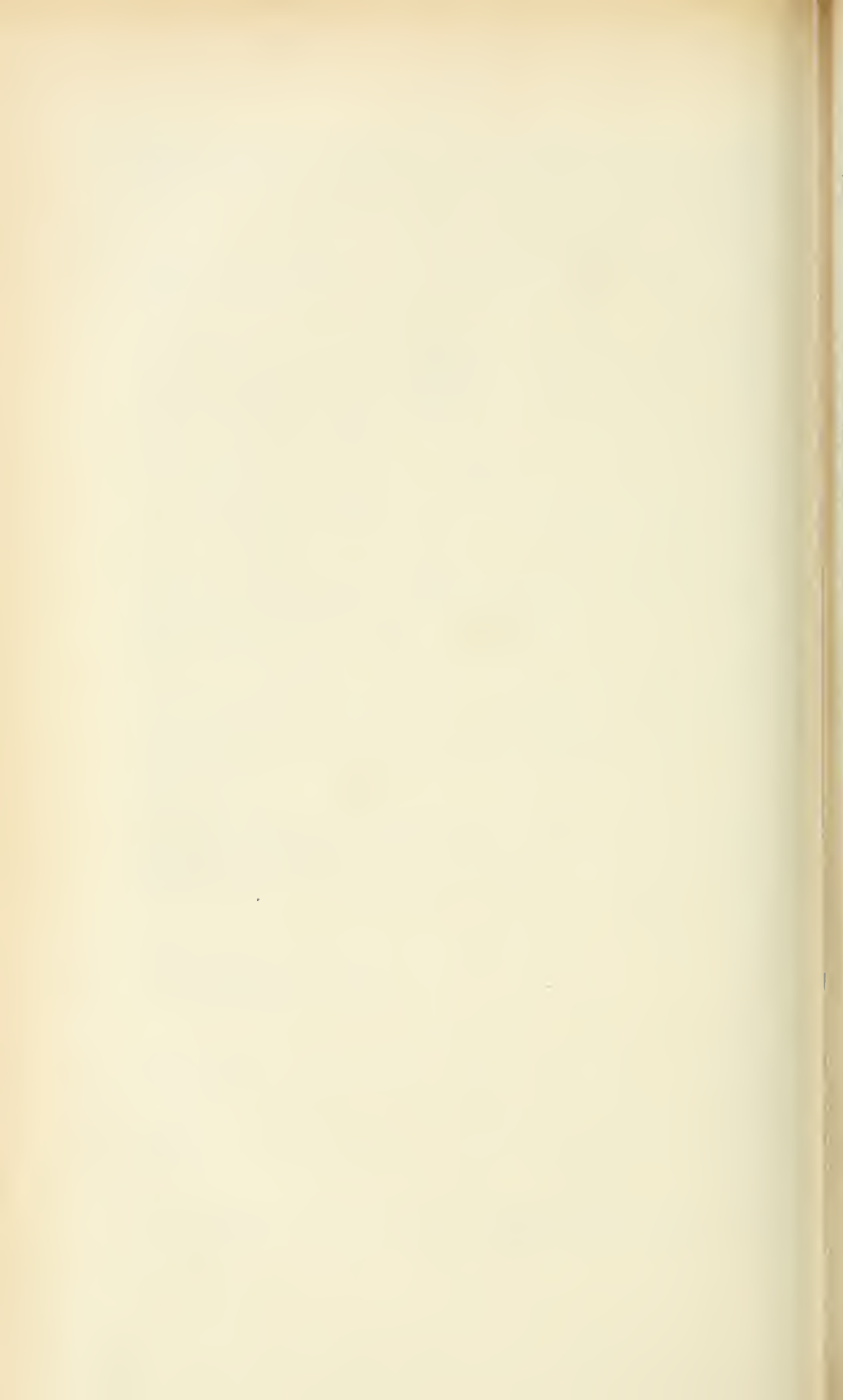
Non è il caso di far procedere a forza chi preferisce riposare; ma il vero significato che hanno nel commercio i riposi e l' indifferenza nel considerare il progresso, noi italiani dovremmo ormai saperlo. Di certo dall' ignoto al noto si procede solo per gradi e, non pare più dubbio, che, presso i popoli civili, i beati tempi del commercio empirico siano prossimi alla fine.

Oggi per praticare il commercio bisogna sapere, ed i tre gradi d' insegnamento: il popolare o elementare, il medio ed il superiore, rispondono all'odierna costituzione sociale e a tre stadi di coltura che dipendono sempre meno dallo stato d' agiatezza degli individui e sempre più da altre doti.

Ciò non toglie che vi siano state e vi siano persone, e molte, le quali, illetterate o quasi, abbiano potuto formarsi una fortuna nei traffici. Lo abbiamo già ricordato, la riuscita negli affari dipende per molta parte dal carattere individuale. Però tali esempi nulla provano contro la necessità dell' istruzione; poichè esaminando le condizioni in cui si formarono le suddette fortune, vengono a galla situazioni, fatti ed attitudini eccezionali.

Non bisogna dimenticare che la scuola è fatta per provvedere agli interessi dei più, e che l' istituzione delle scuole commerciali dei vari gradi è un prodotto della civiltà odierna alla quale non possiamo rinunziare, per la ragione che nulla di meglio possiamo o sappiamo sostituirvi.

prof. O. Luxardo

2

MEMORIA *della* R. Scuola Superiore di Commercio *di Bari.*

In ogni ordinamento della istruzione, lo scopo dei varî stadii intermedii di essa è duplice. Essi possono costituire un semplice gradino nella scala progressiva dell' istruzione e dell' insegnamento, o aver invece un fine proprio ed indipendente. Naturalmente gli istituti d' istruzione secondo che costituiscono, o anelli di congiunzione nella catena che lega l' insegnamento primario all'universitario, o enti autonomi dotati di una propria finalità, quindi aventi in sè una ragione di esistenza, devono essere ordinati in modo diverso.

Quelli, non possono non venir coordinati agli ordini educativi che li precedono e a quelli che li seguono, perchè gli uni e gli altri si suppongono e si spiegano insieme; questi, non hanno bisogno che di trovar un qualche legame cogli ordini inferiori (quando ne abbiano), e per il resto devono essere così ordinati da trovare nelle proprie forze e nei propri quadri quanto occorre per raggiungere lo scopo cui mirano.

Nello svolgimento storico degli istituti educativi in generale, questi ultimi sono venuti molto tardi, in epoca relativamente moderna, ed essi rispondono a necessità e a condizioni proprie dei tempi nostri. Anche nelle mansioni più modeste e subalterne della vita sociale moderna, si esige oggi un patrimonio di cognizioni, che non si può più conquistare con la pura pratica, per quanto elevata e non piu grossolanamente empirica, ma che nel breve tempo che la vita concede — poichè in tutto ormai bisogna far presto — si è riconosciuto necessario di acquistare nelle scuole. Perciò appunto sono sorte le scuole di istruzione media, aventi il fine di fornire alla Società quegli agenti intermedii e subordinati, che in ogni ramo dell' attività sociale sono

di tanto maggior sussidio alle menti direttrici, quanto più sono provveduti di coltura tecnica speciale.

Questo nuovo ordinamento, di carattere tecnico e professionale che, legandosi all' insegnamento primario, trovava in sè il proprio fine, si svolgeva estraneo a quello, pur di media istruzione, ma di carattere generale che, storicamente più antico, costituiva e costituisce la preparazione all' istruzione superiore. Codest' ultimo ha conservato attraverso il tempo la sua vera natura, pur adattandosi in varii modi a nuove esigenze. Quello invece si allargò, per ragioni del tutto speciali dell'epoca nostra, sino a scindersi in una moltitudine di scuole speciali secondarie con un' infinità di scopi pratici, ossia tecnici.

Ove fosse avvenuto soltanto questo, si avrebbe avuto un semplice fenomeno di specializzazione nella coltura tecnica per i gradi secondarii, a similitudine di quanto era avvenuto per i gradi superiori; e l'avviare anche in giovane età per la lor propria via coloro che si prefiggono il fine modesto di irreggimentarsi come forze subordinate nella gerarchia sociale, non era forse un male, poichè a questi agenti occorreva e occorre appunto un modestissimo patrimonio di coltura, quel tanto che basta per l' umana dignità, e uno speciale corredo di nozioni tecniche esatte nel campo che sarà da essi coltivato per tutta la vita.

Ma il fenomeno ha forse tralignato, in quanto codesta specializzazione, che era un bene ed una necessità in detta sfera ristretta e parziale dell' istruzione secondaria, fu allargata di soverchio e applicata a tutta altra sfera.

Così avvenne che l'antico tronco dell'istruzione secondaria generale fu bipartito, e all'indirizzo classico fu aggiunto il tecnico, il quale non ebbe più soltanto un fine in sè, come le primitive scuole speciali di coltura secondaria, ma fu *preparazione speciale* all' istruzione *superiore speciale*.

Limitata almeno a questo doppio ordine, che alcu-

ne finalità professionali (negli Istituti tecnici italiani, per esempio) correggono, la specializzazione dell'istruzione media è ancora, secondo noi, un male relativo, che può portar qualche bene. Guai però se la tendenza si acuisse e nella via della specializzazione si procedesse fino all'assurdo, di cominciar ad insegnare le dottrine speciali, che saranno il pane della sua vita, al giovinetto la di cui mente è ancora ingombra dai sogni dell'età e non schiarita dagli studii di coltura generale.

Queste schematiche dichiarazioni di principii sono per noi il prolegomeno necessario per esprimere, o meglio ripetere e confermare i convincimenti nostri ormai antichi intorno all'indole e agli scopi dell'istruzione commerciale.

Il bisogno di creare scuole intese ad impartire la cosidetta istruzione commerciale si è sentito solo in tempi moderni; or siccome il commercio non è espressione di attività umana propria sola dei tempi nostri, ciò vuol dire che esso ha mutata così l'indole sua e la sua portata, da far ritenere ora necessario ciò cui prima non si era pensato. Ma questo bisogno d'istruire il commerciante in maniera speciale, riveste due aspetti, che rispondono ai due gradi della condizione mercantile. Bisogna cioè concorrere con adeguate istituzioni a formare e a sviluppare i grandi commercianti, gli spiriti superiori che saranno chiamati a dirigere gli sforzi dell'economia nazionale per raggiungere il massimo del suo utile, ed in pari tempo adoperarsi per corredare gli ausiliarii di questi, di tutto quel patrimonio tecnico che, insieme alla pratica, occorre all'agente del commercio.

Ben si capisce che l'istituto inteso a questo secondo fine ha dai suoi stessi intenti prefisso e delimitato il campo d'azione. Poichè esso mira a formare gli ufficiali subalterni dell'organizzazione commerciale, è logico che sovra ogni cosa e sempre abbia in vista di corredarli di quelle nozioni tecniche che dirigeranno la loro condotta pratica. Essi non saranno in generale che

ufficiali esecutivi, ed è dunque d'un ordine di discipline tecnico-pratiche che occorrerà metterli in possesso. Ciò non è detto nel senso di scemare in nulla, nè l'importanza degli istituti in parola, nè quella della missione di questi ufficiali subalterni: tutt'altro. Il commercio è attività d'ordine mentale e pratico insieme, e chi sussidia la mente direttrice con l'opera pratica dell'esecuzione, ha bisogno di molte conoscenze e di speciali attitudini; in questo senso è altamente prezioso. E non meno prezioso, si capisce, è l'istituto che lo forma e gli dà il doppio suggello delle discipline teoriche e della pratica preparazione.

La scuola invece che educa il futuro reggitore delle grandi aziende, il cooperatore dello sviluppo economico d'un intero paese, è istituzione che prepara una mente, che illumina e allarga uno spirito, ben più che foggiare un pratico esecutore. In questo intendimento, essa adopera i mezzi adatti ad aprire ed irrobustire un intelletto, e, pur facendogli partitamente conoscere con insegnamenti tecnici l'ambiente pratico in cui la sua attività è destinata a svolgersi, dirige sopratutto i suoi sforzi a mettere il futuro mercante in possesso di quel capitale di elevata coltura, che è la conditio per ben afferrare e meglio risolvere i problemi economici dell'epoca nostra.

Eccoci con ciò al punto concreto da trattarsi, al quale volemmo arrivare provveduti dei detti criterii per aver lume a risolverlo.

In tutti i paesi civili con progressiva alacrità si sono fondate scuole di commercio di vario ordine. E che ciò rispondesse ad un effettivo bisogno proprio della stessa classe mercantile, prova il fatto che in generale le scuole sorsero per iniziativa di mercanti o di enti mercantili e con mezzi da essi forniti. Gli Stati però, interpreti e tutori degli interessi generali, non furono indifferenti a questo movimento. Non sempre essi furono felici nella scelta degli istituti all'uopo creati;

non sempre intesero bene gli scopi da raggiungersi e ben prepararono i mezzi destinati a ciò; come provano le Sezioni di Ragioneria e Commercio in Italia, che non servono, nè a fare il Ragioniere dei tempi nostri, nè a prepararne il Commerciante; non di meno un aiuto al nuovo indirizzo venne anche dato dai governi.

Il sorgere del nuovo ordine di Scuole ebbe dunque preponderantemente un carattere privato, ed esso andò attuandosi in alcuni paesi piuttosto con la fondazione di scuole secondarie, ed in altre invece con la creazione di scuole superiori, secondo che i relativi bisogni cui s' intendeva provvedere, erano sentiti o interpretati.

Il fatto è che oggi noi abbiamo nella maggior parte dei paesi civili molte scuole speciali di commercio di grado medio, e in alcune invece (come da noi) alcune scuole superiori. Coordinare tale stato di cose su uno schema unico, è un'idea naturalmente che si è imposta. Ma la coordinazione può eseguirsi secondo due concetti: *o regolamentando tutta la istruzione commerciale con lo stabilire che le scuole medie sieno prevalentemente la preparazione alle superiori, e ne costituiscano un presupposto necessario*; *o fissandone bene i caratteri differenziali specifici e lasciando autonoma e staccata ciascuna scuola al proprio compito, e legando invece preferibilmente le scuole medie commerciali alle primarie comuni, e le superiori all' istruzione secondaria generale.*

Fra queste due opposte correnti, noi ci schieriamo risolutamente in favore della seconda, sia per le varie ragioni già accennate e che ancora svolgeremo, sia perchè essa rappresenta la tradizione ormai lunga e rispettabile della nostra scuola. La quale nei suoi Atti (1)

(1) Vedi relazione sui servizi della R. Scuola Superiore di Commercio in Bari, presentata dal Direttore (M. Pantaleoni) al Presidente del Consiglio Direttivo. — Bari 1888.

Volume presentato dalla Scuola all' Esposizione di Torino. — Introduzione « L' insegnamento commerciale superiore in Italia e all' Estero » — Trani 1898.

e in memorande discussioni, (1) ebbe sempre a sostenere il detto principio, che per noi poi rappresenta in più un principio di libertà.

Noi consideriamo le due istituzioni, non come due diversi gradi dello stesso ordine, ma bensì come due ordini del tutto distinti per quanto ricchi di affinità. In altri termini, noi riteniamo che ognuno dei due ordini abbia una propria e speciale finalità, e che questa costituisca la ragione per cui essi vanno tenuti e devono tenersi del tutto separati.

Lo scopo cui mirano i due gradi di istituti scolastici in parola, è bensì relativo al commercio, di maniera che una stretta parentela li lega; però mentre l'uno ha un intento pratico e limitato, l'altro ha un fine altissimo, preponderantemente teorico e il di cui raggiungimento esige larga e poderosa preparazione. Lo scopo degli istituti d'istruzione media, è di mettere i giovani subito a contatto con le discipline più strettamente commerciali, di approfondirli in queste, perchè essi ne vengano a conoscere la intima struttura e ne abbiano il più completo possesso; talchè quando saranno chiamati a ridurre in pratica le nozioni apprese nella scuola, possano prontamente eseguire il non facile passaggio; di impratichirli poi anche con insistenti e bene ordinati corsi sperimentali. Così codesti giovani che devono aver ricevuto nelle scuole primarie un primo grado di istruzione generale, entrando nelle scuole medie del commercio, mentre di necessità continuano gli studi che servono alla coltura generale dell'uomo, in modo da poter alla fine della scuola stessa dirsi provveduti anche di un discreto patrimonio di cultura, subito però si danno a quegli studii tecnici che mirano a metter

(1) Vedi i verbali delle sedute della Commissione Reale per il riordinamento dell'istruzione Commerciale in Italia — Discorsi dell'onorevole Balenzano Presidente del Consiglio Direttivo della Scuola di Bari e del Prof. Bertolini.

l'arma in mano al futuro ufficiale subalterno del commercio e ad insegnargli a servirsene nel modo migliore. La proporzione che deve osservarsi fra le dosi di coltura generale e quelle di patrimonio tecnico-specifico, è uno dei problemi più difficili nell'ordinamento dell'istruzione commerciale media; ma è dall'altra parte problema, la di cui soluzione è agevolata dal confronto di quanto si è già fatto in proposito in tutte le scuole medie professionali e pratiche, che hanno analogia con quelle in parola.

Gli insegnamenti di coltura generale non devono in alcun modo danneggiare il necessario svolgimento di quelli tecnici che costituiscono la ragione della Scuola e il perno di essa, ma nemmeno devono essere schiacciati da questi, il di cui soverchio sviluppo a danno degli altri riesce poi dannoso ad essi stessi, per la impossibilità in cui è una mente giovinetta di assorbire cognizioni tecniche, senza un lavorio di adeguata preparazione generale.

Gli istituti d'istruzione superiore commerciale, come d'altronde ogni altro istituto di tale sfera, presuppongono invece una forte preparazione, non ammettono che si possa accedere in essi con scarso corredo di coltura generale, esigono che solo le discipline speciali svolte in tutta la loro ampiezza teorica trovino posto in essi e vi abbiano cattedra. Questi superiori istituti, vanno insomma considerati come branche dei moderni politecnici, in quanto in essi si devono insegnare soltanto quelle scienze, le di cui leggi e le di cui norme, trovano applicazione nei fenomeni della vita commerciale e servono a spiegarli, a prevederli e a sfruttarli.

Intese in questo senso - nè diversamente sapremmo concepirle - le Scuole Superiori di Commercio devono rappresentare il coronamento di studii secondarii intesi a fornire ai giovani una larga e forte coltura generale, poichè senza di questa non si può accedere a elevati studii specifici; precisamente come le facoltà universitarie, i politecnici e gli altri istituti superiori, rappre-

sentano il coronamento specifico di studi generali. Solo la mente educata da studii geniali e larghi, è preparata ad alti studii specifici: ben presto essa ne afferra lo spirito, e per la stessa novità di essi, è portata a goderne invece di sentirne stanchezza, come succede a colui che per lunghi anni ha dovuto piegare la intelligenza allo stesso studio speciale.

Devono, diciamo, costituire il coronamento specifico di larghi studii generali, ma con ciò non intendiamo che di necessità si debba esigere che l'ingresso alle Scuole Superiori di Commercio venga riserbato solo a coloro che compirono regolare corso d'istruzione secondaria. Ciò avviene di regola per tutti gli istituti superiori, giacchè anche l'istruzione è regolamentata quanto e più forse degli eserciti, ma non potrebbe ammettersi mai per gl'istituti del commercio, e ciò per due ordini di ragioni.

Si può, cioè, in primo luogo, fino ad un certo punto, accordare che in vista di un prevalente interesse sociale collegato all'esercizio della maggior parte delle professioni, l'autorità tutrice di questo esiga, che per darsi all'esercizio di dette professioni sia necessario un determinato curriculum di studii e un decorso prestabilito di tempo; forse ciò non è fondato su solide ragioni, ma essendo generalmente accolto vogliamo ammettere. Nell'esercizio del commercio però questo prevalente interesse sociale non esiste. Chi intraprende un'industria o si dedica al commercio, lo fa a tutto suo rischio e pericolo; l'alea del risultato è tutta sua e il possessore del capitale che nell'alea viene impegnato, è l'unico giudice della via, dei mezzi e delle persone cui l'affida. Non si vorrà dire che un finale risultato disastroso torna a danno anche dell'economia nazionale, e che in questo senso è legittimo un intervento della autorità tutrice per tentar di schivarlo. A un tale limite di protezionismo non siamo ancora arrivati, e la libertà del rischio è ancora accordata. Ben ci pensa da sè il capitale, che è il più cauto e accorto protettore di sè stesso.

In secondo luogo il commercio non è una scienza, esso è un'arte o un'industria come dir si voglia; or le leggi dell'arte sono dettate dalla scienza e quelle che governano l'attività economica sono scienze di libertà. Anche in questo senso dunque le Scuole Superiori di Commercio non ammettono il freno preventivo del corso di studii ritenuto necessario per potervi adire, come non accordano per l'indole stessa degli scopi che si prefiggono, alcun valore necessario ai titoli o ai diplomi da conferirsi da esse. Quello che necessariamente presuppongono è un elevato grado di coltura generale; precisamente come sono disposte ad accordare un solo e reale valore, all'effettivo patrimonio di cognizioni posseduto da chi ne vien licenziato, non al titolo che esso possieda e presenti.

Con ciò si viene necessariamente alle seguenti conclusioni:

1.° Che occorre in ogni paese — e il bisogno si è fortemente e ovunque manifestato — ordinare delle scuole medie di commercio, legate necessariamente a quelle dell'istruzione primaria, come gradino a successivo gradino.

2.° Che queste però hanno e non possono avere che un fine proprio e modesto, quello cioè di fornire gli agenti subalterni della vita mercantile, gli strumenti esecutivi del commerciante vero, gli organi ausiliarii del mercante.

3.° Che in esse devono essere impartite con giusta proporzione le dottrine di coltura generale e quelle specifiche del commercio, nel senso, che mentre il giovane il quale le frequenta si coltiva la mente con gli studii ordinarii, impara anche, ed esattamente, i principii delle discipline tecniche dette commerciali, e con corsi speciali pratici, si addestra in quella che sarà nel fatto poi la sua professione.

4.° Che bisogna istituire pure, poche ma grandi e complete Scuole Superiori di Commercio, le quali de-

vono essere veri Atenei della mercatura, e preparare e fornire al paese i commercianti necessarii per i tempi moderni, ricchi di vasta coltura generale e di profonde e larghe cognizioni specifiche, tecniche-commerciali.

5.° Ma fra questi Atenei e le dette scuole medie, non vi può nè vi deve essere alcun rapporto necessario, nel senso che non si deve nemmen concepire che le Scuole Superiori costituiscano la continuazione regolamentare, legale dell'insegnamento commerciale inferiore. Fra questo e quello superiore, non vi è alcun legame assoluto, e non vi deve essere alcun legame ufficiale necessario. — Costruire un curriculum di studii commerciali regolamentato, accanto e in contrapposto a quello organizzato degli studii classici e a quello dei così detti studii tecnici, sarebbe un ferire mortalmente lo spirito degl' istituti commerciali superiori e della stessa arte mercantile.

Non di meno, questa idea di ordinare su uno scheletro fisso la carriera degli studii commerciali, imponendo ai futuri commercianti di percorrere sino dalla più tenera età un corso di studii graduato e progressivo e dipartentesi *ab initio*, per chiudersi ad una specie di laurea in mercatura, pare sorrida a parecchi; e non è forse lontana dalla mente di coloro stessi che hanno formulato il tema posto in discussione al Congresso, almeno a quanto sembrerebbe dalle espressioni usatevi.

Noi che concepimmo sempre le Scuole Superiori di Commercio come Atenei della mercatura aperti a tutti coloro cui arride l' idea di agguerrirsi con gli studii più serii e più appropriati, per le lotte dei commerci moderni, non chiusi a chi non ha regolarmente percorso gli studii inferiori commerciali, ma larghi, liberali, come lo spirito delle discipline che vi si insegnano e come quello delle attività per cui preparano, non possiamo che ancora una volta combattere questa idea.

È stato detto che non si può immaginare come le scienze commerciali (per chiamare ancora una volta con questa formula compendiosa quelle scienze il di cui

studio è necessario per praticare bene il commercio) possano venire insegnate in modo elevato e degno di una cattedra superiore a chi ne è affatto digiuno; e con questa ragione si è sostenuta la necessità di un vincolo necessario fra le scuole medie e quelle superiori di commercio. Ma già il semplice fatto che da secoli si insegnano nelle Università, e quindi coi più elevati intendimenti, tante e tante scienze a coloro che entrano nell' Ateneo del tutto digiuni di esse, sta a dimostrare come ciò possa farsi benissimo. Le scienze economiche, le giuridiche, la stessa contabilità, avevano onore di cattedra negli Atenei, e vi erano e vi sono in parte ancora insegnate coi più elevati fini, a coloro che alla vigilia di iniziarne lo studio ne ignoravano forse la esistenza, ed erano tutti intenti ad aprirsi la mente cogli studî del latino, della filosofia, del greco, delle matematiche.

Il presupposto necessario delle Scuole Superiori, come di tutti gli Istituti di grado superiore, è la elevata coltura, provata o col corso degli studî secondarî generali, o con serio esame. Nessuno, data questa tendenza liberale, negherà anche ai giovani provenienti dalle scuole medie di commercio, la possibilità ed il diritto di adire alle Scuole superiori, quando aspirano a elevarsi di grado e sentano, o credano sentire in sè, la forza necessaria per assurgere a più elevate condizioni.

Naturalmente noi non vorremmo che l' esser provenienti dalle scuole medie di commercio costituisse nemmeno un diritto per accedere alle superiori, ben lungi dal costituire quel privilegio contro cui combattiamo; ma vorremmo invece che anche il licenziato dalle scuole medie, desse prova di possedere quel grado di coltura generale, che riteniamo condizione necessaria per poter entrare nelle superiori, e unica guarentigia dello stesso grado e del reale risultato di queste.

Questo è il concetto che noi sosteniamo e difendiamo anche in omaggio a quei principii di libertà

in cui abbiamo fede; e tanto più volentieri ci prepariamo a sostenerlo, nelle aule di quel palazzo Foscari, dove nel nome di Francesco Ferrara si riassume ogni tendenza liberale.

E se fossimo mai invitati a riassumere in una formula quanto sostenemmo, noi diremmo, che:

l' istruzione commerciale media o secondaria deve aver scopo a sè, limiti modesti e ordinamenti analoghi a quelli di ogni scuola pratica.

Ossia, lo *scopo* di fornire al commercio gli agenti ausiliari; *i limiti* che tale finalità determina, sia negli insegnamenti d'ordine generale, come in quelli d'ordine tecnico; e un *ordinamento* suo proprio autonomo, legato necessariamente con quello dell'insegnamento primario generale, di cui rappresenterebbe una continuazione speciale.

Che, *l' istruzione commerciale superiore, mira a dare ad un paese* i colti ed illuminati *commercianti* che sono *necessarii ai tempi nostri* per guidarne e svilupparne con fortuna la vita economica; che *essa esige* per poter essere razionalmente impartita con utili risultati, la *larga e solida preparazione di una forte coltura generale; e deve essere aperta a chiunque provi di possederla.*

Che infine fra i due ordini di insegnamento non esiste alcun rapporto necessario, nel senso che uno costituisca la continuazione dell' altro o questo la premessa necessaria di quello, ma che veramente essi mirano a due ufficii distinti e diversi.

La sola obbiezione di qualche apparente, serietà, è quella che si riferisce alla pratica mercantile. Non si può, si dice, iniziarla del tutto all' età necessaria per entrare nelle scuole superiori; è necessario e utile cominciarla in età tenera, come è necessario e utile di infondere con razionali insegnamenti pratici, fin dall'età giovanile, l' amore pei commerci.

Ma a chi sono precipuamente destinate le Scuole superiori di commercio? Non lo sono forse più che ad

ogni altro al ceto mercantile? E i figli dei mercanti non vi arriveranno essi già addestrati praticamente, imbevuti in certo modo dell' ambiente in cui sono nati e cresciuti?

Del resto, non è affatto vero che la pratica si apprenda difficilmente in età non del tutto infantile; o che forse la pratica medica, quella forense e quella tecnica degli ingegneri non vengono apprese in età ben più avanzata? Chi si mette per gli studii del commercio più di chi intraprenda qualunque altra via, vi è spinto da passione, da entusiasmo, da calde speranze, da vincoli di interesse, e bastano questi elementi agli spiriti robustamente preparati, per impratichirsi in breve tempo anche delle più astruse complicazioni della pratica mercantile, le quali non sono per niente poi tali.

E se questa obbiezione cade così facilmente, non meno debole è quella che si accampa osservando, che lo studio delle lingue straniere, per dar serii resultati si deve incominciare assai presto, volendone indurre la necessità della specializzazione degli studii commerciali sino dall' inizio.

Già in primo luogo non vi è ormai scuola secondaria ove le lingue viventi non sieno insegnate; ma poi, chi sa che deve dedicarsi un giorno al commercio, ha sempre nei nostri centri civili, non uno, ma mille modi di imparare le lingue straniere, anche e meglio senza andare a scuola.

3

MEMORIA *di* ALESSANDRO CORBELLI, *professore nella R. Scuola tecnico-commerciale italiana di Smirne.*

Il commercio è la vita dei popoli, perchè promuove la prosperità generale; quindi la Scuola — preparatrice di civiltà — deve assegnargli un largo posto nel pubblico insegnamento.

Il commercio può essere: interno, esterno e di transito, e sotto queste tre forme traccia i limiti del campo in cui deve esplicarsi l'istruzione mercantile media o secondaria.

.Epperò la divisione degli studi commerciali deve effettuarsi rapporto:

1) al *commercio interno*, e cioè le transazioni fra le piazze di uno stesso Stato. (Scuola Tecnica o di coltura generale).
2) al *commercio esterno* (internazionale), vale a dire nelle relazioni di traffico con tutto il mondo. (Istituti Tecnici, o Scuole professionali).

Questa istruzione deve essere distribuita in proporzione alle diverse esigenze delle classi sociali e risultare sempre di pratica utilità. Ciò si ottiene armonizzando e convergendo le diverse materie d'insegnamento ad un unico scopo, a quello appunto che la Scuola si propone, ossia la coltura mercantile. Inoltre la Scuola mirando al benessere nazionale, ha bisogno di adattarsi alle condizioni speciali della Nazione che deve educare ed istruire, ed attenersi strettamente al principio di conseguire il massimo risultato col minimo sforzo possibile.

La Scuola Tecnica adunque ci fornisca l'elemento necessario ad esercitare il traffico interno e quanto con esso ha attinenza; l'Istituto Tecnico completi la coltura

della Scuola Tecnica, preparando i periti commerciali e l'elemento capace al disbrigo dei traffici internazionali.

Così ordinata l'istruzione mercantile media e secondaria, potrà produrre risultati assai più efficaci di quelli che oggi si ottengono, rapporto al benessere morale ed economico della Nazione. E conviene che questo insegnamento sia impartito a gradi, in ordine ascendentale, di guisa che ogni Scuola sia fine a se stessa ed apra l'adito agli studi superiori.

L'Italia, senza dirigere altrove le sue ricerche, ha nelle R. Scuole Tecnico-Commerciali all'estero, il tipo migliore su cui uniformare le consimili del Regno. L'Ispettorato Generale delle Scuole italiane all'estero, presso il Ministero degli Affari Esteri, potrà in proposito fornire i programmi didattici e dare risposte esaurienti a qualsiasi domanda.

Rapporto all'insegnamento primario generale, poco o nulla si può reclamare a beneficio dell'istruzione mercantile, mancando alla scolaresca l'età necessaria ad una riflessione utile e continuata. Tuttavia si potrebbe esigere l'abitudine all'ordine, abitudine che si può ottenere facilmente, applicando l'insegnamento oggettivo. Ad esempio «*Il mio Giornale*» che il cav. Luigi Buffoli, emerito Presidente dell'Unione Cooperativa di Milano, ha pubblicato a vantaggio dei giovanetti studiosi, dovrebbe essere utilizzato da tutti i Maestri elementari delle classi superiori.

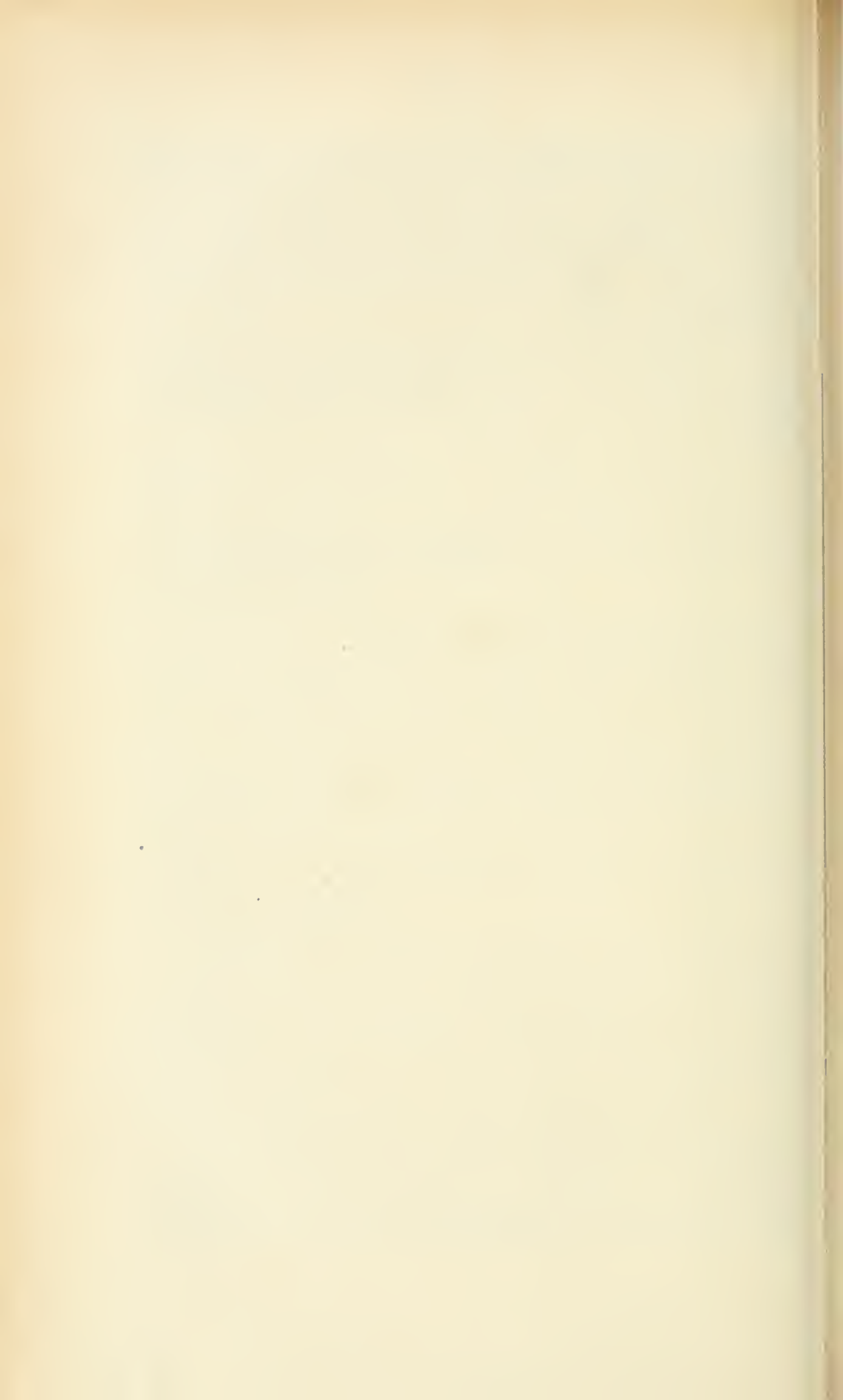
Rapporto all'istruzione commerciale superiore si osserva che essa deve mirare non soltanto al grande commercio, ma eziando alla *produzione*, alla *finanza* (alta banca) e al *magistero* della *Ragioneria*. Il commercio non alimentato da una forte industria, non regolato da una buona istruzione, non favorito dalla circolazione della ricchezza, illanguidisce e muore.

La *merceologia* è la pietra angolare degli studi mercantili, e mentre nelle Scuole secondarie il suo insegnamento può essere semplicemente descrittivo, nelle scuole superiori invece deve rappresentare la clinica del com-

mercio. La merceologia non può essere conosciuta a perfezione senza il sussidio di altre scienze, senza il continuo esperimento nei laboratorii e nelle officine. Ed invero i problemi industriali possono essere risolti soltanto da chi è approfondito in materia, da chi può, con cognizione di causa, eseguire delle prove e magari tentare delle invenzioni.

L' ordinamento dell' istruzione commerciale sarà preludio e fondamento alla prosperità economica della Nazione.

Prof. Alessandro Corbelli

4

NOTE *del prof.* Michelangelo Bosurgi *di Messina.*

Quali che siano i nuovi intendimenti del legislatore sul riordinamento delle scuole tecniche in scuole tecniche commerciali o industriali, i *programmi tipo* che ormai si vengono abbozzando per le classi aggiunte commerciali o industriali, come esperimento, non possono essere i più adatti ed i più opportuni ai bisogni locali, se, prima di essere proposti per una determinata scuola, non si sente il parere di una commissione che abbia *vera ed accertata* competenza, e non si lasci maggiore libertà di applicazione agli insegnanti delle principali materie professionali, con obbligo in questi di riferire e giustificare il proprio metodo d' insegnamento. Se ciò non viene disposto con base di criterî di pazienti studî degli interessi economici del paese ove la scuola deve funzionare, si cadrà facilmente nel solito errore tutt' ora predominante in Italia, l' errore, cioè, che la scuola non possa avere rapporti diretti e immediati con la vita economica del paese e della provincia ove ha sede, e che debba essere principalmente *nazionale,* quasi che la *nazionalità* della istruzione non fosse una risultante di diverse regionali aspirazioni e di diverse caratteristiche attitudini locali. Per tali ragioni, il programma d' insegnamento commerciale non dovrebbe nelle sue applicazioni *sorpassare,* ma seguire e illuminare lo sviluppo economico regionale locale.

Si sanzioni questa norma se si vuole veramente curare l' anemia delle scuole di commercio, che non debbono istituirsi in terreno non adatto e in ambiente ove il commercio *vero* non può essere

che o sola dolce memoria storica, o vaniloquio di impotenza economica, per la più complessiva legge di equilibrio delle diverse forze produttive della nazione, in ciascuna sua regione, in ciascun suo paese. Il mio accurato studio su particolari condizioni locali di paesi della Sicilia e delle Calabrie, mi rafferma tali convinzioni che dimostro nel mio opuscolo « Le scuole di commercio ».

Prof. M. Bosurgi

5

Di alcune riforme da introdursi nella Sezione di Commercio e di Ragioneria degli Istituti tecnici. *Proposte del R. Istituto tecnico di Pavia.*

Preside e professori del R. Istituto tecnico di Pavia da lunghi anni propugnano negli Annali dell'Istituto stesso, che per cura del primo vengono regolarmente in luce, alcune riforme da introdursi anche negli insegnamenti della sezione di commercio e ragioneria.

Ora si desidererebbe che il prof. cav. Tommaso Fornari, nominato dalla Giunta di vigilanza a rappresentare l'Istituto pavese nel seno del Congresso internazionale per gli insegnamenti commerciali, che si radunerà a Venezia coi primi del p. v. Maggio, ottenesse che il Congresso appoggiasse col suo autorevole voto le proposte seguenti da presentarsi allo Eccelso Ministero della Pubblica Istruzione.

***

Che la durata del corso di ragioneria e commercio negli Istituti tecnici fosse, mercè apposita legge, allungata di un anno.

Sarebbe così possibile una più razionale distribuzione delle materie d'insegnamento, una diminuzione delle ore giornaliere di lezione — attualmente soverchie — e — ciò che è nei voti di tutti — un maggior profitto.

Che gli ultimi due anni — vale a dire il 4° e il 5° — fossero riservati esclusivamente all'insegnamento ancora dell'italiano, della ragioneria, dell'economia, della scienza delle finanze e statistica, del diritto, ecc.

Che le ore settimanali per lo insegnamento dell'economia, da impartirsi nel 4° anno, fossero portate a quattro, quante sono attualmente quelle per l'insegnamento della scienza delle finanze e della statistica da impartirsi nel 5° anno. Il pro-

fessore avrebbe così la possibilità di svolgere più ampiamente la parte applicata dell' economia, come quella che ha una importanza maggiore e più diretta pel futuro commerciante e professionista e di alternare più di frequente che or non faccia le interrogazioni, efficacissime, con le lezioni.

Che l' insegnamento dell' economia, contenuto entro modesti confini, fosse esteso a tutte le altre sezioni dell' Istituto tecnico ed anche ai Licei. Questa disciplina cesserebbe così di essere considerata esclusivamente come materia d' insegnamento professionale, e saviamente diventerebbe materia anche di coltura generale, la cui alta importanza morale si fa oggidì tanto più manifesta, quanto più si sente il bisogno di premunire le menti inesperte dei giovani contro i lenocini e le seducenti affermazioni del socialismo teorico e militante.

***

Circa poi l' insegnamento del diritto agli alunni della sezione in discorso, si fa notare che ora si deve svolgere il programma di *diritto civile* al terzo corso con tre ore settimanali, ed i programmi di *diritto commerciale costituzionale* ed *amministrativo*, con quattro ore settimanali al quarto corso.

Se nulla havvi da osservare intorno all' insegnamento del diritto civile al terzo corso, non si può tacere che accumulare in un solo anno, e propriamente nel quarto corso, tre insegnamenti così varii, ampli, e complessi, come quelli dianzi accennati, è un vero errore didattico.

L' insegnante di diritto è infatti obbligato di svolgere ogni anno, per circa tre mesi il vasto programma di *diritto commerciale;* per circa un mese il programma di *diritto costituzionale;* per gli altri quattro mesi quello di *diritto amministrativo.*

Questo assurdo accumulamento di insegnamenti in un solo anno scolastico, fa sì che prima di tutto si ingenera nella mente degli alunni un' enorme confusione; in secondo luogo esso rende assolutamente impossibile il completo svol-

gimento dei programmi di *diritto commerciale* e di *diritto amministrativo*, che pur sono due discipline di primissima importanza per i giovani che si dedicano alla ragioneria privata e pubblica e al commercio.

È da osservare inoltre che attualmente manca ancora un reale e sostanziale coordinamento fra l' insegnamento del *diritto commerciale* e quello della *ragioneria*, spiegata agli alunni della quarta classe.

Infatti è noto che l' insegnante di quest' ultima materia, fino dalle primissime lezioni che egli deve impartire agli alunni della classe dianzi ricordata, ha bisogno di spiegare alcuni istituti di diritto commerciale, che l' insegnante di diritto non può svolgere, tutt' al più che contemporaneamente a lui.

Per togliere tutti questi gravi inconvenienti, si fa sentire, *repetita iuvant*, la necessità di portare a cinque anni il corso di ragioneria e commercio, come abbiam detto di sopra, nei nostri Istituti tecnici, in modo da permettere una distribuzione più razionale dei suddetti insegnamenti ed un conseguente ed immancabile maggior profitto da parte della scolaresca.

Riepilogando, si dovrebbe pertanto insegnare:

Il *diritto civile*, come ora, con tre ore settimanali al 3° corso;

Il *diritto commerciale*, pure con l' attuale programma, dovrebbe essere spiegato con tre ore settimanali al 4.° corso;

Lo studio del *diritto amministrativo* sarebbe riservato al 5.° corso, con tre ore settimanali per lo svolgimento del relativo programma.

Si potrebbe benissimo sopprimere l' insegnamento del *diritto costituzionale*, perchè gli elementi di questa parte di diritto pubblico nazionale vengono già svolti nelle scuole tecniche, dove volendo, si potrebbe esigere che essi venissero impartiti con qualche maggiore larghezza ed efficacia, di quello che esigono gli attuali ordinamenti.

***

Qualora non si volesse aggiungere alla sezione in discorso il quinto anno invocato, affine di rendere più proficuo

l' insegnamento della ragioneria applicata, occorrerebbe che l' insegnamento del diritto commerciale venisse impartito alla 3ª classe anzichè alla 4ª.

Basta dare uno sguardo al programma di ragioneria applicata pel 4° corso, per rilevare che la materia da svolgere è sproporzionata al tempo concesso a tal fine. Trattasi nientemeno che di spiegare in un sol anno scolastico — e con nove sole ore settimanali — *della natura dell' organismo* di tutte le aziende private semplici e collettive, di tutte le aziende pubbliche d' indole politica e sociale, e della applicazione alle medesime dei diversi metodi di registrazione. E, come se tutto ciò non bastasse, occorre trattare delle funzioni speciali del ragioniere come professionista.

Ai tempi in cui la sezione di Commercio e Ragioneria era stata divisa in due sotto sezioni di *Ragioneria pubblica* e di *Ragioneria privata*, erano concesse alla 4ª classe, per lo svolgimento del programma di ragioneria applicata alle aziende pubbliche, *nove* ore settimanali, e *cinque* per la spiegazione di quello di ragioneria applicata alle aziende private.

Era dunque, fin d' allora, ammesso che per lo svolgimento dei due programmi occorrevano almeno *quattordici* ore di insegnamento ebdomadario. Si riunirono — e si fece bene — le due sottosezioni in *una sola*, conservandone naturalmente quasi tutta la materia — per non dire tutta addirittura — ma si assegnarono *solo nove ore* settimanali per lo svolgimento di sì vasto ed importante programma.

Anche per questo è evidente la necessità di aggiungere un anno di corso alla sezione di cui parliamo, anno che dovrebbe essere specialmente riservato, giova ripeterlo, alle materie tecniche.

Tornerebbe poi di aiuto grandissimo e di utilità incontestata ai giovani, l' istituzione di un corso di *pratica legale* da aggiungersi all' insegnamento del diritto.

Chi non sa che il ragioniere che i nostri Istituti preparano, con la pretesa di averlo istruito anche intorno alle funzioni speciali del professionista, se per avventura fosse, appena finito il suo corso, nominato curatore di un fallimento o perito giudiziario, si troverebbe — perchè ignaro

della pratica legale — assai imbarazzato nel disimpegno di dette funzioni?

***

In quanto all' insegnamento delle lingue estere: il francese logicamente e fruttuosamente dovrebbe essere limitato con un corso intensivo di cinque ore settimanali al solo primo biennio, mentre l'insegnamento del tedesco dovrebbe accompagnare i giovani sino alla licenza.

Ora di questa lingua, generalmente parlando, ben poco — e spesso di malavoglia — i giovani imparano, ma quando venisse insegnata ovunque con amore e zelo, non iscompagnata da un metodo vivo, pratico ed efficace, non sarebbero certamente nè scarsi, nè effimeri i frutti che i discenti ne trarrebbero.

È pure a desiderarsi che presto anche l' inglese, parlato oramai da una metà del mondo civile, venga a far parte — fosse pure come materia facoltativa per le scuole in cui il tedesco è materia obbligatoria — dei programmi degli Istituti tecnici.

***

Quando il governo si decidesse finalmente a voler prolungare di un anno il corso della sezione di Commercio e Ragioneria, come è sempre stato nei voti di tutti gli uomini di scuola, si potrebbe, molto opportunamente, nella terza classe — sezione commercio-ragioneria — svolgere un breve corso di geografia commerciale, e nel quarto della stessa sezione, uno risguardante la storia del commercio, nel quale le repubbliche medioevali italiane, con nostro vanto, hanno trovato ricchezza e gloria.

***

Ma per questa sezione è importante eziandio l' insegnamento della calligrafia, la quale dovrebbe, nella eventuale aggiunta del quinto anno, trovar posto ancora tra le materie di studio della stessa, almeno per un' ora settimanale, applicandola, come alla quarta, esclusivamente a trascrizione

di atti commerciali — pagherò, effetti all' incasso, cambiali — in tedesco, in francese, in inglese — e in intestazioni di libri di commercio, ecc.

Sarebbe molto acconcio l' aggiungere all' insegnamento dei caratteri gotici tedesco ed inglese, quello delle *pergamene*, inteso con una certa modernità, con la possibilità, cioè, di applicarlo ad intestazioni di mastri, bilanci, rendiconti, ecc.

Chi insegna calligrafia negli Istituti tecnici, deve sempre ricordare che gli alunni suoi dovranno un giorno essere o commercianti o contabili di banche o amministratori di aziende private, curatori di fallimenti ecc. Siano quindi i lavori che si eseguiscono nella scuola altrettanti esercizi pratici.

All' uopo è necessario che si curi prima di tutto, assai più di quello che oggi forse non avviene, il corsivo inglese improntandolo al tipo tedesco, spigliato, angoloso, rapido, elegante.

***

Questi i desideri che, a giudizio degli insegnanti della sezione di Commercio e Ragioneria del R. Istituto tecnico di Pavia, nello interesse degli studi, dei giovani e della vita pratica, si vorrebbero soddisfatti. È da augurarsi che essi abbiano il suffragio dell' autorevole Consesso che con tanta competenza e amore promuove il culto delle discipline che ai commerci e alle industrie hanno attinenza; e in questa fiducia bene auspichiamo allo avvenire economico della patria nostra.

6

Di alcune lacune dell' insegnamento commerciale in Italia. *Lettera della Camera di Commercio italiana di Buenos Aires al suo delegato prof. Renato Manzato.*

Ill. Signore,

Questa Camera di Commercio non poteva che aderire col maggior entusiasmo all' invito di prender parte al Congresso Internazionale per lo sviluppo dell' insegnamento Commerciale che s' aprirà nel maggio prossimo in Venezia.

Per quanto possa sembrare alieno dagli scopi d' una Istituzione come questa, un proposito che direttamente non riguarda lo sviluppo del Commercio esterno dell' Italia e gli interessi materiali di questa numerosa Colonia, non poteva però sfuggire all'attenzione di essa, l' importanza degli argomenti che tale Congresso è chiamato a trattare.

Gli scopi di questa Camera di Commercio differiscono infatti in gran parte da quelli delle consorelle del Regno; essa deve informarsi ad idee più generali e più vaste non ostante i difetti della sua costituzione, e per la sua stessa natura è tratta ad occuparsi oltre che dello sviluppo degli scambi fra l' Argentina e il nostro paese, anche di argomenti che riguardano il decoro morale della Colonia.

Fra questi è oggetto di speciale preoccupazione il fatto che la maggior parte, se non la totalità dei giovani allievi dei nostri Istituti tecnici e delle Scuole superiori di commercio che giungono a queste spiaggie, oltre che una deficiente preparazione commerciale o hanno cognizioni assai

vaghe ed inesatte dei costumi, delle condizioni e della lingua del paese in cui vengono a cercare fortuna, o non ne hanno affatto

Eppure va ogni anno crescendo l' importanza degli scambi ed il numero degli italiani che qui fissano la loro residenza, e questa gioventù istruita rappresenta, pur troppo, una debolezza anzichè una forza viva di questa prospera collettività.

È doloroso dover affermare che appunto per questo, l'opinione dei nostri ospiti sul livello intellettuale della Colonia Italiana è molto al di sotto di quella che essi hanno per la capacità produttrice, per l' amore al lavoro, per l' utilità materiale rappresentata dall'elemento operaio ed agricolo.

È fuor di dubbio non pertanto che, ove questa gioventù avesse modo d' istruirsi solidamente sia nella lingua, sia sulla situazione geografica e sulle condizioni economiche di questo paese, troverebbe e tra i connazionali qui stabiliti, e fra gli argentini, e fra gli stranieri stessi, assai maggiore appoggio.

E quello che si dice per la Repubblica Argentina, a maggior ragione deve dirsi per le altre Repubbliche Sud Americane, e pel Brasile in modo speciale, poichè sopra quest' ultima Nazione è incredibile la confusione di idee che si fa in Italia persino negli ambienti più colti ed autorevoli.

Assai pochi sono i commercianti che hanno nozioni esatte in proposito, quindi limitazione negli affari, facilità di deterioramento di merci per non essere adatte o adattate al paese cui si spediscono, e sempre danno materiale e morale pel nostro commercio.

Nè le Repubbliche del Centro e del Nord America sono assai più note e meno risentono di questa mancanza di coltura nell' elemento commerciale e di queste assenze di preparazione nelle

persone che vi si recano a scopo di commercio, o nell' intento di trovarvi un'occupazione proficua e decorosa.

Avviene quindi assai spesso che nelle Colonie Italiane d' America apparisca l' esistenza di un elemento intellettuale numeroso, desumendolo dal numero e dall'importanza delle associazioni ed in modo speciale di quelle che hanno vesti di sociabilità e d' istruzione, dalle periodiche pubblicazioni e dai giornali quotidiani scritti assai correttamente, e sorprende poi l' enorme difficoltà che incontrano i nuovi venuti a trovare occupazioni decorose e la poca parte che ha la collettività, con eccezione di rari individui, nello sviluppo intellettuale del paese.

Il difetto, a mio avviso, sta nell' indirizzo che si dà agli studi degli istituti secondari in Italia. pei quali il giovane pure istruendosi in materie che contribuiscono alla sua generale coltura, raramente apprende cognizioni precise e particolareggiate sui paesi transoceanici.

Eppure non si può disconoscere che ormai l'America, dai ghiacciai dell' Alaska a quelli della Terra del Fuoco, è la mèta della maggior parte di coloro che sfuggendo alla lotta per la vita che l' agglomeramento di popolazione inacerbisce nel vecchio continente, cercano campo più ampio o facile alla loro attività.

Non si può disconoscere altresì che l' aumento progressivo e continuo delle colonie italiane in questi paesi, esercita enorme influenza sul commercio esterno d' Italia il quale, da una maggiore estensione degli studi geografici commerciali sul nuovo continente, traerebbe incalcolabile utilità.

Non mancano, è vero, pubblicazioni interessanti e serie dalle quali queste nozioni si potrebbero ricavare, ma è noto quale difficoltà di circolazione esse trovino causa l'apatia generale di quanti,

già abbandonati gli studi teorici, si sono dedicati alla vita pratica ed assorbente del commercio.

E per ciò questa Camera di Commercio plaudendo ai propositi di codesto Congresso Internazionale, fa voti perchè dal Congresso stesso venga sancita solennemente la necessità che si dia una parte maggiore nei programmi degli istituti commerciali e delle scuole secondarie in generale in Italia, allo studio delle lingue Spagnuola, Portoghese ed Inglese, a quello della Geografia politica e commerciale dell' America, e in modo speciale dell' America latina.

Offrendo alla S. V. Ill. il mandato di rappresentare questa Camera di Commercio ed i Signori Giacomo Grippa, Pietro Vaccari, Angelo Giudica, Alessandro Ferro, Ausonio Franzoni, Giuseppe Imperiale, Eduardo Bergamo, Francesco Pasquali, Tito Meucci, Francesco Iannello e Francesco Pellerano aderenti a codesto Congresso Internazionale, spera questa istituzione che la S. V. Ill. vorrà farle il gradito onore d'accettare, ed è persuasa che vorrà farsi interprete delle sue aspirazioni tendenti a maggior utile e decoro d' Italia nostra.

Gradisca Ill. Signore gli atti del mio profondo ossequio,

per il Presidente

E. BERGAMO, vice-presidente

7

L'instruction commerciale en Allemagne.

Memoria del dott. HUGO LISSAUER *di Berlino.*

L'état actuel des écoles de commerce est bien différent dans les différents pays de l' Allemagne. Il y en a une quantité relativement considérable dans le petit royaume de Saxe, qui est à la tête de cette branche scolaire si importante. L'organisation de ces écoles est excellente, celle des écoles destinées à l'instruction des jeunes gens entrés dans le commerce, comme celle des écoles supérieures, qui embrassent l'éducation complète dans toutes les branches de l' enseignement scolaire (Oeffentliche Handelslehranstalten).

Le royaume de Bavière le suit de près, soit en regard du nombre des écoles de commerce, soit enregard de leur organisation. On y a crée presque dans toutes les écoles normales supérieures (Realschulen) une série de 3 classes, parallèles aux classes correspondantes de l'institut, qui ont adopté des branches de la science commerciale à la place d'autres leçons. Cependant les matières commerciales y tiennent moins de place que dans les écoles du royaume de Saxe. C'est la raison pour quoi ces sections commerciales ne sont pas aussi fréquentées que celles du dit pays. Il y a dans ces écoles de commerce, annexes des écoles normales, deux genres d'écoliers qui ne peuvent pas fraterniser, ce qui n'augmente pas la popularité de la section commerciale. Voilà pourquoi l' organisation de la véritable école de commerce, come elle existe en Saxe, est bien à préférer.

En Prusse il n'y a qu'un très petit nombre d'écoles, auxquelles on puisse attribuer la dénomination de commerciales. Dans quelques unes l'admission dépend même de l' habilitation à la première classe d'une école supérieure normale. De-même, le nombre de ces écoles dans les autres pays allemands n'est que très restreint,

quoique quelques unes soient sous la protection de l'Etat, tandis qu' en Prusse elles sont presque toutes des institutions particulières. En Saxe les écoles de commerce sont sous l'égide des Chambres de commerce; en Bavière, sous celle de l'Etat.

Evidemment, il n' y a donc pas en Allemagne une bonne organisation pour les écoles de commerce. On n' aime pas à y spécialiser l'enseignement, en craignant de nuire à l'éducation générale de l'individu. Même plusieurs Chambres de commerce réjettent à ce point de vue l'opportunité des écoles de commerce. On croit donc préférable d'organiser les écoles normales de façon à joindre en même temps l'enseignement pratique et l'éducation scolaire qui est nécessaire pour le complet dévéloppement de l'esprit humain. C' est pour ça qu'on a éliminé le Grec et le Latin dans la plupart des écoles supérieures et qu' on les a remplacés par des langues modernes. On a de même établi quelques autres branches d' enseignement sur une base pratique en y introduisant des points de vue réalistes. Ce fut l'Empereur Guillaume II lui-même, qui, il y a plus de 10 ans, peu après son avènement au trône, prit l'initiative de supprimer des écoles normales le latin qui était jusque là obligatoire et absorbait énormément les forces des écoliers. Cette initiative résultait des propres expériences que l' Empereur avait faites dans sa jeunesse, — les princes allemands suivant leurs cours aux écoles comme les autres jeunes gens — et forcément les pédagogues furent obligés de suivre la nouvelle direction venant d'une telle autorité.

Avec une certaine réserve, cependant: car il n'était pas encore possible que l'Administration des écoles fît à la fois toutes les concessions nécéssaires dans la question bien importante de l'examen pour le certificat du service militaire (volontariat).

Il dépend de l' Etat d'en fixer les matières indispensables, et jusqu' à présent on refuse en Prusse les concessions relatives aux branches d' enseignement de la

science commerciale, qu'on accorde en Saxe et en Bavière, en admettant à ces examens les écoliers des sections de commerce.

La plupart des patrons exigent de leurs employés le dit certificat; naturellement, est-il de la plus grande importance pour chaque école de pouvoir le conférer. Plus l'Administration facilitera l'introduction des matières commerciales, plus les écoles publiques et particulières les cultiveront. Il dépend donc uniquement de l'Etat de faire accroître en peu de temps le nombre des écoles de commerce.

À l'étranger, les progrès du commerce et de l'industrie de l'Allemagne sur le marché international ont été quelquefois attribués à l'enseignement des écoles de commerce. On se trompe pourtant, parce que son extension laisse bien à désirer. Au contraire il y aurait assez de raison d'envier à l'Autriche, à la France, à l'Italie et à d'autres pays, leurs organisations bien supérieures à la nôtre. On pourrait plutôt attribuer les bons résultats du commerce allemand, d'abord à l'enseignement dans les matières pratiques que les jeunes gens reçoivent en Allemagne aux écoles normales, et puis au caractère consciencieux de notre peuple, caractère qui se manifeste autant chez les patrons allemands, qui remplissent presque généralement leur devoir envers leurs apprentis d'une manière minutieuse et soigneuse, que chez les jeunes gens, qui travaillent sérieusement et qui montrent un assez grand zèle de perfectionner leur instruction dans les cours d'écoles du soir.

Néammoins nos conditions exigeraient urgemment la création d'écoles de commerce selon l'exemple des autres nations. La complication toujours grandissante des affaires, la rapidité de mouvement dans toutes les transactions commerciales et industrielles absorbent l'activité et l'intelligence du patron d'une telle manière, que d'ici peu il ne sera plus en état de s'occuper de l'instruction des apprentis. Il y a beaucoup de grandes

maisons qui refusent déjà absolument d'admettre de jeunes gens pour l'apprentissage. Et puisque la plupart des patrons n'auront bientôt plus le temps de s'en occuper, la conséquence serait tôt ou tard un manque de jeunes commerçants bien instruits. L'école de commerce ayant pour but d'initier les jeunes gens aux éléments de la science commerciale, les difficultés disparaîtront pour les patrons, qui n'auront qu' à renseigner leurs apprentis sur les branches essentielles du commerce, sur la connaissance et classification des marchandises, sur les combinaisons et transactions importantes, sur la comptabilité pratique etc.

Le besoin est urgent, et, grâce aux efforts qui se manifestèrent dans les dernières années, on peut espérer qu'une transformation dans cette branche importante d'enseignement sera sous peu de temps realisée. L'essentiel pour chaque réforme est qu'on en reconnaisse la nécessité. Les excellentes écoles de commerce du Saxe et de la Bavière ont attiré depuis longtemps l'attention des gouvernements et des classes intéressées et on est désormais convaincu de leurs bons résultats. Dans la plupart des pays allemands qui n'ont pas des instituts pour l'enseignement commercial, cette conviction devient de plus en plus puissante, et il est à espérer qu' on réussira, par les efforts réunis des intéressés du commerce, des pédagogues et des autorités de l'Etat, à créer des organisations spéciales, qui soient à la hauteur des autres institutions destinées à l'éducation de la jeunesse allemande.

Hugo Lissauer

8

Das deutsche Handelsschulwesen. *Memoria del prof.* H. Messien *di Meissen.*

« *Germany has in many respects, the most fully developed system of commercial schools of lower and higher grade in Europe* » — so beginnt der im Jahre 1893 von Edmund J. James Ph. D. veröffentlichte Bericht *) « *Education of Business Men in Europe* ».

Wiewohl dieser Ausspruch eine Anerkennung für Deutschland enthält, so verdient es doch hervorgehoben zu werden, dass die Erkenntniss von den Notwendigkeit der Handelsschulen in Deutschland sehr lange hat auf sich warten lassen: den Geschichtskenner wird das allerdings im Hinblicke auf die geschichtliche Entwickelung Deutschlands nicht befremden. Wenn auch die im Jahre 1767 durch den edlen Vaterlandsfreund Büsch in Hamburg begründete Handelsakademie als die erste That auf diesem Gebiete bezeichnet werden muss, so war diese Anstalt doch eben nur ein schüchterner Anfang, sie musste in Folge der politischen Ereignisse und namentlich auch durch die Interesselosigkeit des doch zunächst beteiligten Hamburger Handelsstandes nach kurzer Zeit ihre Thätigkeit wieder einstellen. Jahrzehnte vergingen, ehe man wieder daran dachte, dass für das Gedeihen des Handels eine entsprechende theoretische Fachausbildung des jungen Kaufmannes unerlässlich sei.

Die erste kaufmännische Lehrlingsschule wurde in Gotha im Jahre 1817 von Arnoldi begründet. Dem Beispiele Gotha's folgte dann 1831 Leipzig und von dieser Zeit an wurden in kürzeren Zeiträumen auch in anderen Städten kaufmännische Bildungsanstalten in' s Leben gerufen. Heute giebt es in Deutschland 478 Handelsschulen und wenn diese hohe Zahl Anerkennung

*) A report to the American Banker' s Association through its committee on schools of finance and economy published by American Bankers' Association.

verdient, so muss doch auch betont werden, dass noch immer eine nicht unbeträchtliche Zahl von Städten, deren Handel mehr oder minder bedeutend entwickelt ist, einer Handelslehranstalt entbehren. Es ist jedoch zu erwarten, dass durch den Aufschwung des Deutschen Handels und durch die dadurch in immer weiteren Kreisen anerkannte Notwendigkeit solcher Schulen einesteils, sowie andernteils durch die segensvollen Bestrebungen des *deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen* und schliesslich auch in Folge gewisser gesetzgeberischer Massregeln bald weitere Schulbegründungen erfolgen werden.

Die 478 kaufmännischen Lehranstalten gliedern sich folgendermassen :

213 kaufmännische Fortbildungsschulen ohne Schulzwang,
66 kaufmännische Fortbildungsschulen mit direktem Schulzwang,
88 kaufmännische Fortbildungsschulen mit indirektem Schulzwang,
47 kaufmännische Fortbildungsschulen für weibliche Angestellte,
16 Handelsschulen (selbständige),
19 Handelsschulen an Realschulen angegliedert,
19 » mit privatem Charakter und Berechtigung zum einjährig-freiwilligen Dienst,
5 höhere Handelsschulen,
3 » » an Realschulen angegliedert,
4 Handelshochschulen.

Die weitaus grösste Zahl dieser Unterrichtsanstalten ist von kaufmännischen Vereinigungen begründet und wird von ihnen vielfach unter Mitwirkung des Staates unterhalten. Daneben giebt es auch Anstalten, die von Handelskammern, von Gemeinden oder vom Staate in's Leben gerufen sind. Auch diese werden zum Teile vom Staate unterstützt.

Am weitesten ausgebildet ist das Handelsschulwesen im Königreiche Sachsen. Bereits geraume Zeit, bevor

man in andern deutschen Staaten an die Begründung von kaufmännischen Lehranstalten dachte, bestand eine verhältnismässig grosse Zahl solcher Schulen in Sachsen, und diese Zahl erweiterte sich ganz wesentlich durch die gesetzliche Einführung der allgemeinen Fortbildungsschulpflicht im Jahre 1875, sodass es heute 44 kaufmännische Unterrichtsanstalten in Sachsen giebt. Seit dem Jahre 1880 stehen alle diese Schulen unter der Oberaufsicht des Staates, die von einem Gewerbeschulinspektor ausgeübt wird; wesentlich gefördert wurde das sächsische Handelsschulwesen dadurch, dass das Königliche Ministerium des Innern für alle gewerblichen Beamte und Lehrer - also auch für die Handelsschullehrer - eine Pensions - Wittwen - und Waisenversorgungskasse geschaffen hat.

Der Besuch der Handelsschulen in Deutschland ist, wie obige Einteilung zeigt, entweder für alle Handlungslehrlinge eines Ortes bis zu ihrem 17 oder auch 18 Lebensjahre obligatorisch, oder es ist ein indirekter Zwang zum Besuche dadurch vorhanden, dass durch Landesgesetz die allgemeine Fortbildungsschulpflicht eingeführt ist.

Der Organismus der Schulen ist bei den kaufmännischen Fortbildungsschulen fast durchweg gleichmässig. Die Schulen haben zumeist in drei aufsteigenden Klassen einen dreijährigen Kursus; dagegen ist die wöchentliche Stundenzahl sehr verschieden und es ist nicht zu leugnen, dass bei einer nicht unbeträchtlichen Zahl von Schulen eine Vermehrung der wöchentlichen Stunden wünschenswert ist. Die sächsischen Schulen haben in jeder Klasse etwa 10-12 Stunden Unterricht in der Woche und viele andere Anstalten folgen diesem Beispiele in anerkennenswerter Weise nach. Der Unterricht ist zumeist in die Tagesstunden verlegt und es ist mit Bestimmtheit zu hoffen, dass der Abendunterricht, wo er zur Zeit noch besteht, mehr und mehr beseitigt wird. Ausgenommen davon sind selbstverständlich die Fortbildungsanstalten für Handlungsgehilfen, die

nach Lage der Verhältnisse ausschliesslich nur Abendunterricht haben können.

Die Lehrfächer sind in den meisten Anstalten obligatorisch; eine Ausnahme davon machen wieder die für Handlungsgehilfen begründeten Schulen, bei denen die Lehrfächer von den Schülern wählbar sind. Im allgemeinen sind als Unterrichtsfächer in den Lehrlingsschulen eingefürt: Deutsch (Lesen, Grammatik. Rechtschreibung) Englisch, Französisch, *) Korrespondenz. Handelsgeographie, kaufmännisches Rechnen, Schönschreiben, allgemeine Handelslehre mit Einschluss des Wechselrechtes und einfache sowie doppelte Buchführung. — In sehr vielen Anstalten ist auch die Stenographie bereits als obligatorischer Lehrgegenstand eingeführt und die Bemühung, dies überall zu thun, ist von fortschreitendem Erfolge begleitet.

Eine bedeutsame Förderung wird das deutsche Handelsschulwesen durch die im Jahre 1898 in Leipzig errichtete Handelshochschule erfahren, indem diese Anstalt neben der Vermittelung einer Hochschulbildung für den Kaufmann es sich zur Aufgabe gemacht hat, auch Handelsschullehrer auszubilden.

Bisher war zu einer entsprechenden Fachvorbildung der Handelsschullehrer von irgend welcher autoritativen Seite noch keine Gelegenheit geboten und nur im Königreiche Bayern bestand die Möglichkeit, durch Ableistung einer Prüfung, deren Anforderungen vorgeschrieben waren, einen amtlichen Nachweis der Befähigung zum Handelsschullehrer zu erwerben. Inzwischen hat man solchen Lehrern, die an Handelsschulen angestellt zu werden wünschen, durch Einrichtung von Ferienkursen, die an höheren Handelsschulen abgehalten werden, Gelegenheit geboten, sich die notwendigste Fachbildung anzueignen und auf der gewonnenen Grund-

*) Nach lokalen Verhältnissen kann auch eine andere Sprache in den Stundenplan eingefügt werden, wie zum Beispiel die dänische in einigen Handelsstädten Norddeutschlands; vielfach wird auch Italienisch und Spanisch gelehrt.

lage weiter zu arbeiten; erst vor wenigen Wochen haben in Dresden vor einer vom Deutschen Verbande für das kaufmännische Unterrichtswesen eingesetzten Prüfungskommission sechs Lehrer ihre Befähigung zum Handelsschullehrer dargethan.

Während die grösseren Anstalten naturgemäss durchgehends eigene, also im Hauptamte angestellte Lehrer besitzen, haben die kauf männischen Fortbildungsschulen zumeist nebenamtlich angestellte Lehrer und nur im Königreiche Sachsen wiederum haben fast alle Schulen mindestens einen Lehrer, der ausschliesslich an der Schule wirkt.

Für die Verwaltung der Handelsschulen ist überall, ein Vorstand eingesetzt der zumeist aus einer Anzahl von Kaufleuten des betreffenden Ortes besteht; vielfach liegt auch die Verwaltung in den Händen einer Handelskammer. Dieser Verwaltung — dem Handelsschulvorstande — liegt zunächst die Sorge für die finanziellen Angelegenheiten, dann aber auch die Anstellung der Lehrer und die Ueberwachung der Schule ob.

Die Schulgeldsätze sind sehr verschieden und schwanken bei den kaufmännischen Fortbildungsschulen zwischen etwa 40 und 100 Mark jährlich; von wesentlichem Einflusse auf die Höhe des Schulgeldes ist naturgemäss der Umstand, ob die Schulen eigens für sie angestellte oder nur nebenamtlich beschäftigte Lehrer haben. Bei den höheren Handelsschulen steigt das Schulgeld bis zu 250 Mark.

In den meisten Schulen findet am Schlusse des Schuljahres eine *öffentliche Prüfung* statt und es werden Zeugnisse über sittliche Führung, Fleiss und Leistungen den Schülern erteilt. Diejenigen Schüler, welche den vollen Kursus beendigt haben, erhalten Abgangszeugnisse und es ist erfreulich, dass der Handelsstand bei der Anwerbung von jungen Handlungsgehilfen den Abgangszeugnissen derselben mehr und mehr Wert beilegt.

H. Messien

9

L'insegnamento commerciale in Romania.

Memoria presentata dal prof. VASILE I. RADU, *Dottore in scienze giuridiche, direttore della Scuola di secondo grado di Jassy.*

Malgrado la grande quantità di pubblicazioni, che videro la luce negli ultimi tempi, tanto in rumeno che in lingue estere, la Romania per molti è rimasta un paese del tutto sconosciuto, o almeno poco conosciuto. Taluni pensano ancora ch' essa sia una parte integrante della penisola balcanica e che, in quanto allo stato della sua coltura e della sua civilizzazione, essa non s' allontani molto dai popoli abitanti l' Oriente. È questa però una credenza fallace. L' attività che lo Stato rumeno mostrò in ogni ramo, specialmente a cominciare dall' anno 1866, sotto il regno intelligente del Re Carlo, fu coronata da pieno successo.

Tutti i nostri maggiori uomini di stato, compresero che dallo sviluppo e dalla diffusione dell' istruzione nel popolo dipende l' avvenire del paese, e furono convinti, che solo con questo mezzo si possono ottenere cittadini coscienti dei loro diritti e doveri, e buoni patrioti. Ed è per questo ch' essi attesero a rinforzare la coltura del popolo in modo che la nostra generazione possa cogliere il frutto di tante cure.

Per dare un' idea generale della sollecitudine che lo Stato rumeno volse e tuttora continua a volgere all' istruzione pubblica, basterà, crediamo, esporre alcune cifre del bilancio dell' istruzione pubblica, negli ultimi quaranta anni.

Abbiamo così:

nel 1868	L.	5.024.836	sul	bilancio	totale	di L.	129.929.073
» 1878	»	5.477.907	»	»	»	»	138.519.227
» 1888	»	9.223.579	»	»	»	»	166.100.012
» 1898	»	21.699.460	»	»	»	»	222.095.000

A questo, si devono aggiungere lire 1.501.000 che lo Stato spende per l' insegnamento professionale, 300.000 lire per la scuola degli ingegneri, e circa 100,000 lire che esso spende per aiutare l' istruzione speciale per le ferrovie, la marina, ecc. sicchè si arriva ad un bilancio di 25 milioni. Se dalla somma totale del bilancio si sottraggono 81 milioni, necessari al servizio del debito pubblico, ne risulta che l' istruzione pubblica in Romania rappresenta una sesta parte del bilancio.

Per l' anno venturo, avremo l' applicazione della nuova legge sull' insegnamento generale e professionale, la quale renderà necessaria una spesa di altri 2-3 milioni, sicchè la Romania spenderà, per l' istruzione del popolo, 27-28 milioni su un bilancio di 141 milioni.

Possiamo dire con fierezza, che non vi è altro Stato il quale faccia sacrifici proporzionalmente maggiori per la coltura dei suoi cittadini.

I frutti di tanti sacrifici si fanno già vedere. Il forestiere che viaggia nel nostro paese perde la cattiva opinione, che potrebbe averne per aver letto ciò che i nemici della nazionalità rumena hanno scritto, o per i preconcetti che potrebbe concepire in causa della nostra situazione geografica. Una testimonianza di ciò l' abbiamo nel libro del Conte Angelo de Gubernatis « *la Roumanie et les Roumains* » del 1898, in cui s rende omaggio agli uomini insigni, che fecero la Romania moderna. È dolce il pensare che un letterato egregio sia tanto entusiasta dei progressi, che il nostro paese ha fatti negli ultimi tempi, e faccia conoscere all' Europa il suo giudizio sulla civiltà rumena, veduta e giudicata da sè con i propri occhi.

Il Congresso per l' insegnamento commerciale, che si terrà a Venezia il 4 Maggio 1899, ci porge favorevole occasione per trattare dello stato dell' insegnamento commerciale in Romania.

I.

La storia del nostro insegnamento commerciale, si può fare in brevi parole. Essa non risale più addietro dell'anno 1864, in cui fu promulgata la legge organica sull'istruzione pubblica. Questa legge non accordava la preferenza ad alcuna specie d'insegnamento: in altre parole non si dichiarava in favore del classicismo nè del realismo, tantochè i nostri licei (con 7 classi) e i ginnasi (con 4 classi) contenevano, in proporzioni fissate, studî tanto classici che scientifici; questi ultimi ebbero più tardi la prevalenza.

La stessa legge, sotto il nome di *Scuole reali*, organizzava anche l'insegnamento commerciale, e stabiliva che nei grandi centri di popolazione, come Bucarest, Jassy, Galatz, Craiova ecc. sorgessero delle scuole commerciali.

Gli studi vi erano divisi in quattro anni, e le materie erano:

Lingue estere: francese, tedesca e italiana;
Diritto commerciale e marittimo;
Matematiche, calcolo mentale e contabilità;
Geografia commerciale;
Elementi di geometria e di disegno lineare;
Elementi di fisica, meccanica e chimica;
Corrispondenza commerciale;
Economia politica e diritto amministrativo;
Merceologia.

Nello stesso anno 1864 furono fondate due Scuole, a Bucarest e Galatz, sotto il nome di « *Scuole di commercio* »; nel 1877 fu fondata una scuola a Craiova e nel 1880 a Jassy. La scuola di Ploesci è stata per molto tempo sostenuta dal Municipio, ma or sono 5 anni essa passò nelle mani dello Stato.

Coll'andar del tempo, il programma fu completato coll'introduzione della storia del commercio e dell'igiene. Ma per eseguire un tale programma si riconobbe

non bastare quattro anni, sicchè in seguito si stabilì che le scuole avessero 5 anni di studi.

Gli allievi avevano la preparazione dell'insegnamento primario, ed all' età di 10-11 anni entravano nelle Scuole di commercio, dove, dopo di aver finito i 5 anni di studi, dovevano subire un esame generale per ottenere il *diploma di capacità nelle scienze commerciali.*

Queste modificazioni furono introdotte dal Consiglio generale della pubblica istruzione. Ed è da osservare che, mentre al principio le scuole commerciali dipendevano dal Ministero dell' istruzione pubblica, nel 1883, istituitosi un nuovo Ministero chiamato *dell' agricoltura, industria, commercio e dei dominii dello Stato*, passarono alle dipendenze di questo.

Fin qui dunque la legge del 1864 partiva dal concetto che l' insegnamento commerciale non fosse altro che *una istruzione reale*, sicchè di esso si occupò lo stesso capitolo della legge relativo alle scuole reali.

Dopo il loro passaggio al Ministero del commercio, le scuole commerciali cominciarono a essere considerate come un *insegnamento professionale* e non *speciale*, e furono messe allo stesso livello delle scuole per l' agricoltura e l' industria.

Sotto l' una come sotto l' altra amministrazione, l' insegnamento commerciale non cessò d' esser riguardato come *secondario* cioè *medio.*

Fu questa la prima organizzazione dell' insegnamento commerciale. Ora, qual giudizio possiamo formulare a suo riguardo? Gran numero di giovani percorsero i 4 o 5 anni delle scuole commerciali, e trovarono impieghi nelle varie amministrazioni pubbliche o particolari.

Lo Stato Rumeno non sentiva in quel tempo tanto bisogno di commercianti, quanto di agenti istruiti nella contabilità. La Romania, dopo tanti secoli di oppressione, era diventata nel 1877 indipendente, sicchè doveva, come fece, organizzarsi all' interno, massimamente dal punto di vista economico.

Oltre i servizi finanziari dello Stato, dove i diplomati delle Scuole commerciali furono i benvenuti, nel 1880 fu creata la *Banca nazionale*, ed in pari tempo lo Stato divenne proprietario delle ferrovie. Tanto pel servizio della Banca, quanto per sostituire gli impiegati stranieri nelle ferrovie, che fino allora erano state sotto la amministrazione di una Compagnia estera, era grande il bisogno di persone pratiche della contabilità.

Possiamo, ad onore dell' insegnamento commerciale, dire qui, come alcuni allievi delle nostre Scuole Commerciali salirono a grandi dignità. Oggidì, due fra essi, sono direttori della Banca nazionale, e per l' autorità che seppero guadagnare nel mondo finanziario, i loro consigli sono presi in considerazione, e nello stesso tempo essi si occupano con amore dell'istruzione commerciale. Specialmente il signor Th. Stefanesco non cessa d' aiutare coi suoi consigli il progresso dell' insegnamento commerciale e degli allievi.

II.

Nei tempi passati (18° secolo) il commercio nei paesi rumeni stava tutto nelle mani dei nazionali. Era sottomesso al regime delle corporazioni, nelle quali non potevano entrare che i rumeni. Dopo la convenzione di Parigi del 1856, e specialmente negli ultimi tempi, alle corporazioni soppresse, succedette un regime di libertà assoluta nelle varie manifestazioni dell' attività economica, regime che fece passare in seconda linea l' elemento nazionale rumeno.

Molti speravano che mediante le scuole commerciali il commercio sarebbe ritornato presto nelle mani dei Rumeni. E nutriti di tale illusione, essi si mostrarono frettolosi, e vedendo che le cose non andavano secondo i loro desideri, si sono presto dichiarati stanchi per tanto aspettare, e senza più ricercare le cause, senza riguardo alle circostanze, hanno dichiarato che l' insegnamento commerciale non rispondeva allo scopo. Idea infelice, che

fece diminuire sensibilmente la popolazione rumena nelle scuole, verso le quali i commercianti ed industriali rumeni si mostrarono indifferenti, non mandandovi più i loro figli.

Il corpo insegnante nelle scuole commerciali non è stato immobile. Ma il suo punto di vista non fu quello degli uomini così detti pratici; accanto alle necessità del commercio, i professori ricercarono anche la natura intima dell' insegnamento commerciale e le sue relazioni coll' insegnamento generale.

Compresero in questa guisa, che l' insegnamento commerciale non deve esser considerato in modo semplice, come lo facevano gli uomini pratici. Per rispondere a tutto ciò che da esso aspettiamo, l'insegnamento commerciale dovrà essere connesso all' insegnamento generale, e procedere parallelamente ad esso.

Nel tempo nostro tanto agitato, in cui l'uomo deve prima di tutto contare su sè stesso, l'insegnamento commerciale non poteva preparare per la lotta che uomini già formati. Per formare dei lavoratori i quali potessero prendere una parte efficace in questa lotta, c'era bisogno non di fanciulli possedenti soltanto le cognizioni primarie, ma bensì di giovani meglio preparati per un insegnamento generale più alto, e che avessero almeno 15 anni. Fu in seguito a quest' idea, che il corpo insegnante domandò la scissione in due dell'insegnamento commerciale secondario. I primi tre anni dovevano formare il primo grado, in cui gli allievi erano chiamati piuttosto ad un insegnamento generale simile all' insegnamento reale; e gli altri tre anni dovevano formare il secondo grado per istruire negli affari i giovani venuti dal primo grado, o possedenti le cognizioni generali dei quattro primi anni dell' insegnamento generale.

Quest' idea fu sviluppata, dall'autore di questa, in una memoria speciale.

La legge del 1893 vi si inspira. Essa divide l' insegnamento commerciale, che considera come secondario, in due gradi. Ma il suo punto di vista non è tanto

quello del corpo insegnante, quanto di formare uomini d'affari. Il legislatore, osservando la divisione del commercio in *piccolo* e *grande,* si è proposto di procurare, per mezzo delle scuole di primo grado, giovani da impiegare nel piccolo commercio, mentre il secondo grado servirà al grande commercio. E in seguito a questo piano, ha separato completamente le due scuole, proponendo per ciascuna di esse una separata direzione, un separato corpo insegnante, e un programma non di studi generali, ma di studi speciali riferentisi al commercio. Voleva il legislatore creare speciali commercianti per il piccolo commercio, ed altri per il grande commercio.

Ma quando si è parlato di applicare la legge, si si dipartì da questo piano, e tutti gli allievi che avevano finito il primo grado furono ammessi a seguire gli studi del secondo. Oggidì le scuole di secondo grado non posseggono altri elementi che allievi venuti dalle scuole commerciali di primo grado. Al finire del primo grado, gli allievi ricevono un *certificato assolutorio*, mentre quelli che finiscono anche il secondo grado, ricevono un *diploma di capacità nelle scienze commerciali.*

Le materie da studiare nell'uno e nell' altro grado sono le medesime, soltanto più svolte nel secondo grado.

Abbiamo oggi 5 scuole commerciali di primo grado, con tre anni di corso. Gli allievi vi entrano a 11 anni preparati con studi primari, ed imparano:

La lingua francese,
La lingua tedesca,
La lingua rumena,
La contabilità e la corrispondenza commerciale,
Le matematiche,
Le scienze fisico-chimica, tecnologia e merceologia,
La storia e geografia,
La calligrafia ed il disegno.

Nel bilancio dello Stato è prevista una spesa di lire 232.445. La legge del 1893 ha creato due scuole di secondo

grado, a Bucarest e Jassy. L'anno scorso il Parlamento votò l'erezione di altre due scuole. Vi sono ammessi gli allievi col certificato assolutorio dal primo grado, o con un certificato di aver percorso quattro anni di studi generali nei licei o ginnasi, e che abbiano l'età di 15 anni. Gli studi vi son divisi in tre anni e vi s'impara:

La lingua francese,
La lingua tedesca,
La lingua italiana,
La contabilità e la corrispondenza commerciale,
Le matematiche,
La storia naturale: zoologia, botanica ecc.,
Le scienze fisico-chimica, tecnologia e merceologia,
La geografia e la statistica,
L'economia politica,
Il diritto commerciale e marittimo,
La calligrafia ed il disegno,
L'igiene.

Per queste quattro scuole, il bilancio dell'anno corrente pone a carico dello Stato 229.475 lire.

Fu questa la seconda organizzazione dell'insegnamento commerciale. I suoi risultati non si possono ancora giudicare, essendo essa assai recente. Un fatto certo però si è che, in seguito a questa riforma, la popolazione delle scuole commerciali è aumentata. I licenziati di essa ebbero collocamento nelle contabilità pubbliche o private. La maggior parte fu impiegata presso la Banca nazionale, la quale fondò, nelle grandi città del paese, delle succursali. Le istituzioni di credito sotto il controllo dello Stato, ne ricevettero anche grande numero.

Abbiamo il piacere di non vedere perduti i frutti delle cognizioni acquistate sui banchi della scuola. Istruiti sulla grande utilità dell'associazione, i licenziati ne profittarono tosto. Prima, quelli di Bucarest fondarono un circolo dei licenziati *dalle scuole di commercio e di finanza;* poscia quelli della scuola di Jassy ne segui-

rono l'esempio. — Questi *clubs* si occupano di tutti coloro, che hanno imparato le scienze commerciali, e s'adoperano a trovare degli impieghi per essi. Sotto la loro influenza vengono oggi fondate delle *società cooperative per la fabbricazione del pane*, *una banca di sconto*, *la banca popolare ecc.*

Finora i licenziati di dette scuole abbracciarono specialmente il commercio bancario, come il più vantaggioso nei tempi presenti. La società rumena passa per uno stadio di organizzazione e trasformazione, in cui per lungo tempo ancora avrà bisogno, per le sue istituzioni finanziarie, di uomini preparati.

Quando in esse non si troveranno più degli impieghi, allora è facile prevedere che i licenziati entreranno nel commercio di manifattura, coloniale ecc. e s' adopereranno per le relazioni coll'estero.

La riforma cui abbiamo accennato soddisfece alle domande degli uomini pratici. Essi però sono malcontenti, perchè nella loro intenzione le scuole di commercio doveano formare commercianti, non considerando essi l'entrata dei licenziati nelle banche come un fatto commerciale. Essi dimenticano che le scuole commerciali non possono fare dei negozianti, come le scuole militari fanno dei militari, ma preparano alla vita commerciale; il vero commerciante è il prodotto delle circostanze e dell'ambiente.

III.

L' esperienza della legge del 1893 non è definitiva e già delle proposte vengono fatte per una nuova organizzazione dell'insegnamento commerciale.

Fu nell'anno scorso, 1898, che l'insegnamento secondario e superiore del paese venne sottomesso ad una nuova legge.

Oltre taluni cambiamenti speciali, tre sono i punti principali nella nuova organizzazione dell'insegnamento secondario generale: 1) l'unificazione dell'insegnamento

secondario inferiore; 2) la tripartizione dell'insegnamento secondario superiore; 3) la maniera di reclutare il corpo insegnante.

Finora abbiamo nel paese dei licei chiamati *classici* (che però non rassomigliano a quelli dell'occidente europeo), dei licei reali, dei ginnasi classici e reali. Per la legge suddetta, vi sarà soltanto un corso inferiore di 4 anni, uguale per tutti, e un insegnamento superiore di 4 anni, diviso in una *sezione classica*, una *sezione reale* e una *sezione moderna*.

Dopo l'unificazione dell'insegnamento generale inferiore, è venuta l'idea che l'insegnamento superiore debba formare anche gli allievi per l'insegnamento commerciale.

Questo farebbe una quarta sezione dell'insegnamento inferiore generale. D'altra parte, fino alla legge del 1898, il corpo insegnante era eletto per mezzo di concorsi. La nuova legge sopprime il concorso e ammette un *esame di capacità*. Vi saranno delle sessioni fissate per questo esame, al quale sono ammessi i dottori e licenziati nei vari rami di scienze e lettere. Ognuno può sostenere tali esami, per due specialità, delle quali una sarà principale. Anche il corpo insegnante delle scuole commerciali, prima di questa legge, era scelto per mezzo di concorso.

Oggi il concorso essendo soppresso, si doveva trovare un altro modo per reclutare i professori necessari all' insegnamento commerciale.

Nel momento in cui scriviamo queste righe, l'insegnamento commerciale dipende dal Ministero del commercio il quale fece pubblicare in questi giorni un progetto di legge per l' organizzazione dell' insegnamento commerciale. Ecco, nelle grandi linee, l' economia di questo progetto.

L' insegnamento commerciale ha lo scopo di preparare giovani per i diversi rami di affari commerciali e di perfezionare e completare l' insegnamento necessario agli apprendisti, impiegati, ecc. nel commercio. È diviso in due parti: *insegnamento elementare*, che si

dà nelle scuole elementari, e *superiore* che si dà nelle scuole superiori di commercio. Gli studi del primo grado saranno professati da *istitutori commerciali*, e consisteranno nella lingua rumena, matematiche elementari, geografia, scienze fisico-naturali con applicazione alle merci, alcune nozioni di diritto commerciale, contabilità, corrispondenza commerciale, lavori di pratica negli uffici commerciali presso la scuola, e calligrafia.

Ricevono allievi forniti delle cognizioni primarie, in età di 11 anni.

Questo insegnamento non è considerato più come secondario, ma come un complemento dell' insegnamento primario, e perciò quelli che l' hanno percorso non possono essere ammessi nelle scuole superiori. Il tempo di studio è di tre anni. L' insegnamento superiore comprende quattro anni, e riceve allievi possedenti le cognizioni ottenute nei quattro anni inferiori d' insegnamento generale. L' insegnamento viene impartito da *professori*.

Ciò che massimamente preoccupa l' autore del progetto, è la maniera di scegliere il corpo insegnante. Sovente si è detto che esso non possedeva una preparazione speciale per professare nelle scuole di commercio. E veramente, finora, tutti i professori delle scuole di commercio sono dottori o licenziati nelle scienze, lettere o nelle scienze economiche e giuridiche oltre i professori di contabilità, i quali non posseggono altre cognizioni che quelle di una scuola commerciale del paese.

Per rispondere a questo bisogno, il progetto che ci occupa accorda la sua preferenza per alcuni studi ai titolati rispettivi, senza rifiutare i licenziati delle scuole di commercio, i quali hanno studiato anche nelle scuole superiori all' estero. La cattedra di contabilità è rimasta specialmente riserbata a questi ultimi.

Ma l' autore del detto progetto non trova che i licenziati o dottori siano abbastanza preparati per insegnare in una scuola superiore di commercio, e vuole

specializzarli in questo senso. Ed è per questo ch'esso non si contenta dell'esame di capacità che potrebbero avere sostenuto al Ministero dell'istruzione pubblica.

Quando una cattedra è dichiarata vacante, tutti i candidati che hanno già fatto quell'esame di capacità, o i licenziati delle scuole superiori di commercio estere, devono presentarsi dinanzi ad una commissione nominata dal Ministero del commercio. Il prescelto da questa Commissione sarà inviato per conto dello Stato all'estero, per un tempo di 18 mesi o di 2 anni, per seguire gli studi in una scuola superiore di commercio, e visitare alcuni centri di commercio. Al ritorno nel paese, sarà di nuovo sottomesso ad un esame innanzi a una *Giurìa* speciale, e soltanto quando le sue risposte saranno giudicate buone, il candidato potrà esser nominato professore a titolo provvisorio.

Ecco dunque prescritti tre esami e un viaggio all'estero, secondo il concetto dell'autore del progetto, perchè un dottore licenziato o possedente la licenza di una scuola superiore dell'estero, possa divenire professore finito e formato per gli studi commerciali!

Mentre questo progetto vedeva la luce, il Ministero della pubblica istruzione portava a notizia generale un suo progetto sull'*insegnamento professionale,* e nell'istesso tempo dichiarava che le scuole di commercio debbono passare, al cominciar dell'Aprile 1899, sotto la sua amministrazione.

Questo progetto mantiene all'insegnamento commerciale il suo carattere presente, cioè lo considera come secondario. Sono mantenute anche le scuole di primo e secondo grado, con tre anni di studi. È mantenuta la disposizione, che l'insegnamento commerciale sarà gratuito per i rumeni, mentre i forestieri pagheranno una certa tassa.

Le modificazioni che il presente progetto apporta allo stato delle cose sono le seguenti: prima si vuol creare anche delle scuole di primo grado per le fanciulle. Così anche si è presa la disposizione di aggiun-

gere nelle scuole secondarie di fanciulle, una classe commerciale. nella quale si devono imparare soltanto le scienze necessarie al commercio.

Al programma mantenuto delle scuole di primo e secondo grado, si è aggiunto lo studio obbligatorio della *lingua rumena,* che finora non figurava in quello delle scuole di secondo grado.

Il progetto non permette più agli allievi del primo grado di proseguire gli studi nel secondo. Questo riceverà i suoi studenti soltanto dai ginnasii o dal corso inferiore dei licei.

Si è introdotta la disposizione di accordare due *borse di viaggio* ai migliori licenziati delle scuole di secondo grado. Il viaggio sarà fatto all'estero.

L' autore del progetto presente sembra ispirato dalla medesima idea, che l' insegnamento commerciale, nella sua organizzazione attuale, non fornisca uomini pratici, uomini di affari, da sostituire ai forestieri che oggidì formicolano nel nostro commercio.

Egli propone che gli allievi del terzo anno della scuola di primo grado passino quattro ore ogni giorno nei magazzini o fabbriche, per cura delle Camere di commercio e della Direzione della scuola, e soltanto quando essi proveranno di aver fatto con assiduità questo stadio di pratica, riceveranno il certificato assolutorio. Così anche gli allievi del secondo grado, dopo aver finito i tre anni di studio, dovranno fare uno stazio di 6 mesi nelle amministrazioni pubbliche, banche, istituti di credito pubblici o privati, e soltanto quando proveranno di aver fatto con assiduità quello stazio essi riceveranno il certificato assolutorio. I licenziati godono anche di certe esenzioni dal servizio militare. Essi non saranno chiamati sotto le armi che per un anno in luogo di tre anni.

La medesima idea ispira certamente l' autore del progetto, quando vuole togliere l' insegnamento commerciale dalle mani dei dottori o licenziati nelle scienze, lettere o nelle scienze giuridiche, e riservarlo esclusiva-

mente ai licenziati delle scuole commerciali di secondo grado. E veramente, per essere professore in una scuola di primo grado, dice il progetto, basta possedere l'assolutorio di una scuola di secondo grado, e subire un esame di capacità. Per essere ammesso in una scuola di secondo grado, a questa condizione è aggiunta quella che il candidato abbia ottenuto una borsa dello Stato all'estero.

Per incoraggiare gli allievi distinti, lo Stato accorda 20 stipendi alle scuole di secondo grado, i quali si ottengono per mezzo di concorso.

Questo progetto, a mio avviso, è ispirato dalle migliori intenzioni. Il Ministro Haret, il quale ha avuto la gloria di aver fatta la legge sull'insegnamento secondario e superiore, avrà, siamo certi, anche quella di aver procurato la soluzione del problema professionale nel nostro paese. La sua solerzia è pari all'interesse ch'egli non cessa di mostrare per il progresso intellettuale ed economico del paese.

Vi sono certamente alcuni punti speciali, che criticar si possono, ma preferiamo di non farlo qui.

Però a nostro avviso la riforma non sarà con ciò finita. Si deve anche creare un insegnamento superiore commerciale sul tipo di quello delle Università, e sull'esempio di quello della Scuola di Venezia. Ci sembra che questa sia anche l'intenzione del proponente della legge. Nell'esposizione dei motivi è detto, che un insegnamento superiore commerciale deve essere creato presso le facoltà di diritto del paese. Nè questo progetto, nè la legge sull'insegnamento secondario e superiore dal 1898 provvide a tale insegnamento. Abbiamo però la speranza che fra non molto questo nostro desiderio sia tradotto in realtà.

IV.

Detto ciò, riguardo alla storia dell'insegnamento commerciale in Rumania, ci permetteremo di esporre le

nostre opinioni su alcune quistioni, che saranno messe in deliberazione al Congresso di Venezia. Naturalmente nel formulare queste opinioni, m' ispirerò alla situazione e alle circostanze speciali del nostro paese, perchè uniformità in quest' ordine di argomenti non si può imporre.

a) *Lo scopo, i limiti e l' organizzazione dell' insegnamento commerciale secondario o medio, e i suoi rapporti coll'insegnamento generale e l' insegnamento superiore commerciale.*

Dall' esposizione che ho fatto, risulta che il nostro paese non ha un insegnamento commerciale primario. Nell' organizzazione del nostro insegnamento professionale abbiamo p. e. proceduto diversamente dall' Italia. Così noi abbiamo un insegnamento tecnico o industriale secondario, un insegnamento secondario agricolo, e un insegnamento secondario commerciale. Questi finora stanno tutti sotto l' amministrazione del Ministero dell'industria e del commercio, ciascuno però ha istituto e professori particolari. Ed è questo che spiega il perchè, mentre in Italia si desidera di veder separato l' insegnamento commerciale dalle scuole tecniche, v' è qui, chi professa l' opinione che l' insegnamento commerciale non deva in quanto è insegnamento secondario, specializzare assolutamente pel commercio, ma debba preparare pel commercio, la finanza, e l'amministrazione.

Per farsi un' idea dello scopo che l' insegnamento commerciale deve proporsi, distingueremo fra il caso in cui l' istituzione parte dagli stessi interessati, come in Germania, Francia, e quello in cui l' istituzione è una creazione dello Stato, come in Romania, ed in parte nell' Italia e nel Belgio. Nei tempi nostri non vi è Stato il quale sia completamente disinteressato agli affari di commercio, ma la situazione differisce quando lo Stato ha assunto le spese per l' istruzione commerciale.

In quest' ultimo stato delle cose tutto cambia. Lo Stato può aver bisogno di avvocati, medici, profes-

sori ecc. ma certamente non di commercianti. In ogni caso, esso sentirà il bisogno di uomini formati per la finanza, per l'amministrazione, i quali abbiano vedute generali intorno al commercio del paese.

Mentre lo Stato assume il carico di fornire l'istruzione, noi pensiamo, che farà meglio quando non vorrà a ogni costo fare dei commercianti. I licenziati da una scuola di commercio, per trovare un impiego, s'indirizzeranno, prima di tutti, al padrone dello stabilimento in cui hanno imparato, dunque allo Stato, il quale non avrà delle funzioni commerciali. Certamente dell'istruzione accordata dallo Stato, profitteranno anche i commercianti ed il commercio generale, ma si deve prima formare il principio, che almeno in un paese come il nostro, *non si pretenda una specializzazione assoluta.*

Penso che altra sia la situazione degli istituti sotto la protezione delle associazioni commerciali. In questo caso, gli stessi interessati, e non lo Stato, hanno sentito il bisogno di avere al loro servizio degli uomini idonei. Allora la specializzazione si può fare a seconda della loro volontà.

È anche qui il caso di osservare che l'insegnamento commerciale sotto gli auspicii dello Stato è meglio e più sistematicamente organizzato, mentre quello che parte dal commerciante è assai diverso e senza sistema.

A mio avviso dunque, per quanto riguarda l'istruzione fornita dallo Stato, una scuola commerciale secondaria colla pretesa di specializzazione assoluta non sarebbe la migliore soluzione. Penso al contrario, che tale insegnamento non deve essere assolutamente separato dall'insegnamento generale. — Gli studi che si devono fare nelle scuole commerciali devono essere un miscuglio di studi generali e speciali, colla preponderanza di questi negli anni superiori, e con lo scopo di preparare per la finanza, l'amministrazione ed il commercio.

Come dovrà essere organizzato quest' insegnamento medio? Prima dobbiamo osservare che esso potrà rivesti-

re due forme: o una forma regolare e sistematica, o una forma irregolare, come quella che chiamasi dei corsi per gli apprendisti, e che si fanno di sera o alle Domeniche. Vogliamo però occuparci della forma regolare che l'insegnamento medio commerciale dovrebbe rivestire.

Finora nel nostro paese abbiamo avuto un insegnamento commerciale medio inferiore e un insegnamento medio superiore, ciascuno di 3 anni.

Le circostanze del tempo presente faranno che questa divisione non sia più utile.

Abbiamo già dimostrato, che la nuova legge del 1898 sull'insegnamento secondario generale unifica l'insegnamento nei quattro primi anni, e nello istesso tempo lo modifica facendolo moderno. Ecco, per esempio, gli studi che si devono fare nel primo grado dell'insegnamento generale:

Religione,
Lingua rumena,
Lingua latina (1),
» francese,
» tedesca,
Storia,
Geografia,
Matematiche e contabilità,
Scienze naturali e fisiche,
Igiene.

Noi crediamo che non si possa dare un' istruzione tutta specializzata ai ragazzi di 11 anni, e che questo programma soddisferà tutte le eventuali esigenze del piccolo commercio. E sarà anche da osservare, che una scuola secondaria di primo grado come la nostra, non potrà sussistere, se i suoi allievi non potranno proseguire i loro studi nell'insegnamento di secondo grado.

(1) Facciamo osservare che la lingua latina non s'imparerà che nella III e IV classe, e soltanto due ore per settimana.

La stessa cosa fece il Ministero del commercio con la sua proposta riguardo all' organizzazione dell' insegnamento commerciale. Il Ministero della pubblica istruzione ha mantenuto l'insegnamento commerciale secondario diviso in due gradi, ma per la restrizione ch'egli fa, non permettendo agli allievi di continuare gli studi, mostra già la sua tendenza verso la medesima organizzazione. Altrimenti, se si vuole a ogni costo aver un insegnamento inferiore ed uno superiore secondario, si dovrà accordare, almeno ai meglio preparati, questa possibilità di seguire gli studi del secondo grado. È giusto che si voglia far una selezione, ma essa deve esser naturale, e non forzata come nel caso presente.

Dunque la nostra opinione è, che l' insegnamento secondario deve esser unico e sovrapposto all' insegnamento inferiore generale secondario. In pari tempo si deve aumentare il numero di queste scuole medie di commercio.

Data questa maniera di vedere, diviene certamente necessario il complemento dell' insegnamento commerciale secondario, cioè un insegnamento superiore; e, come abbiamo già detto, il Ministero della pubblica istruzione ci promette un tale insegnamento presso le facoltà di diritto del paese.

Lo scopo di tale insegnamento superiore sarà certamente di dare una istruzione più specializzata, di preparare i giovani alla carriera professorale nell'insegnamento secondario, ad alcune missioni all' estero, dando così a ciascuno la prospettiva di salire ai più alti gradi della finanza e del commercio.

b) *La pratica commerciale nelle scuole di commercio.*

La questione può essere considerata da due punti di vista: 1) quanto all' organizzazione dell'insegnamento della pratica, e, 2) quanto alle persone alle quali deve essere affidata questa missione.

Il nostro progetto di legge, che sta per essere vo-

tato dal Parlamento, dà questa soluzione alla prima quistione. Si ammette che gli allievi tanto del primo grado che del secondo, facciano la pratica nelle vere case di commercio e negli istituti di credito, tanto pubblici che privati.

Come principio, questa maniera di risolvere la questione mi par la migliore. Soltanto in tal modo si potrà fare la vera pratica commerciale. Il futuro commerciante mette la mano su vere merci, come il futuro medico fa la pratica su veri cadaveri, come il futuro ingegnere vede veri ponti, vere strade.

Abbiamo del resto organizzato in questa guisa l'insegnamento della farmacia. I farmacisti ricevono, negli esercizi loro giovani muniti della licenza liceale, e li ammettono alla pratica. Dopo due o tre anni, questi giovani, con l'attestato del farmacista presso il quale hanno praticato, sono ammessi a seguire i loro studi nelle scuole superiori di farmacia, e alla fine ricevono il titolo di *licenziati nelle scienze farmaceutiche*.

La stessa organizzazione si vuol dare all'insegnamento commerciale. Però, se come principio l'ammettiamo, facciamo delle riserve quanto alla praticità di tale misura.

Il commercio, nel suo senso generale, non è semplice come lo studio della farmacia. Il commercio ha i suoi segreti, che sovente l'uomo più sperimentato non conosce. Spesso il commerciante non vorrà ricevere nei suoi magazzini questi giovani per l'istruzione dei quali egli non ha alcun obbligo, e, se lo farà, non mostrerà loro ciò che forma il segreto delle sue combinazioni, per esempio il luogo d'importazione, il prezzo, il luogo di esportazione, il credito del quale gode ecc. Sempre avrà presente che questo giovane è il suo futuro concorrente. Dunque, a mio avviso, sul concorso benevolo dei commercianti non si potrà tanto contare. Quanto ad obbligarli, nessuno vi può pensare.

La stessa situazione vale rispetto agli istituti pubblici di credito. Colà ancora vi sono funzionari, i quali

vedranno in questi nuovi venuti, i funzionari del domani, che vorranno occupare i loro impieghi.

Quanto alla persona alla quale dobbiamo affidare questa istruzione pratica, non è cosa facile trovarla.

Il meglio indicato, per adempiere tale incarico, sarà certamente il vero commerciante, il quale è stato qualche anno nel commercio, e poi n'è uscito con buona riputazione.

Se si volesse incaricare un negoziante che ancora attende agli affari, credo che i risultati non risponderebbero alle nostre aspettative.

Ne abbiamo fatta l'esperienza in una scuola per i mestieri. Gli istruttori erano persone pratiche del mestiere, che possedevano i loro laboratori speciali, dove potevano lavorare con qualche apprendista. Il risultato fu che gli allievi non sapevano tagliare un abito, fare degli stivali, mentre nel magazzino del maestro si trovavano tali prodotti di buona qualità. E ciò perchè l'interesse del maestro era contrario a quello dei futuri maestri.

Ed è perciò, che io penso essere necessario di avere per la pratica commerciale veri negozianti ritirati dagli affari, con un passato onesto, con cognizioni svariate, al corrente degli usi commerciali di tutte le piazze. E credo poi che l'istruzione pratica si deva fare nelle stesse scuole di commercio.

Siccome però non sarà sempre facile di trovare tali uomini, dovremmo ricorrere ai licenziati delle scuole commerciali, i quali abbiano viaggiato all'estero, ed è perciò che affermiamo l'utilità delle borse di viaggio o di residenza all'estero.

Il nostro nuovo progetto per la riforma dell'insegnamento commerciale, accorda ai licenziati due borse che saranno conferite per concorso, per un tempo di tre anni. Da sei o sette anni vi sono alcune borse per mandare tre o quattro giovani licenziati dalle scuole commerciali del paese, a continuare i loro studi all'estero e specialmente in Francia e nel Belgio. La loro utilità non si è fatta finora conoscere.

Siamo d' avviso che, quando avremo completo il nostro insegnamento commerciale, le borse di viaggio saranno ben più utili di quello che non siano state quelle cui abbiamo or ora accennato.

Con queste brevi parole, abbiamo toccato di alcune questioni, che saranno sottomesse allo studio del Congresso di Venezia, lasciando ad altri più sperimentati di trattare delle altre. Sarò lieto se questo piccolo studio sarà di qualche utilità per le alte e scientifiche discussioni del Congresso.

Vasile I. Radu

10

MEMORIA *di* Carlo Corty, *presidente della Camera di Commercio di Anversa.*

L' enseignement secondaire ou moyen, limite de l' instruction des jeunes gens appartenant à des familles bourgeoises de condition sociale moindre que l'aisance, indique par lui même son but et ses limites. Il doit former, au point de vue commercial, les assistants, les aides, les collaborateurs du négociant, de l' industriel, du transporteur, plus généralement chargés de la comptabilité et des autres écritures, et spécialement de la tenue des livres principaux et de la correspondance.

L élément *primaire* de l' enseignement commercial, bien que ne formant qu'un fragment ordinaire du programme de l' enseignement inférieur et forcément limité aux besoins de la classe ouvriere ou équivalante, doit nécessairement se borner à une quintessence des principes, qui toutefois se retrouveront dans l' enseignement moyen et supérieur. La science commerciale proprement dite n' existe dans l' enseignement primaire qu'à titre d' introduction, ne pouvant fatalement y occuper que la part relative affectée à chacune des parties constitutives de cet enseignement. L' ouvrier, l'artisan, le petit boutiquier, n' ont que faire des connaissances, très-importantes sans doute, de la *science* du commerce; ce qu'il leur faut, mais ceci leur est indispensable à tous, autant que le savoir lire, écrire et calculer, c'est de pouvoir convenablement tenir annotation des opérations de leur profession, faire une facture, savoir ce que c'est qu'une traite, une lettre de voiture, en un mot ce qui est nécessaire à un petit patron, à un boutiquier, ayant à faire - par économie - tout lui même. L' école primaire n'a, dans aucune de ses branches, pour but de former des spécialités; elle est, *en toutes choses*, le minimum de science que les lois déclarent nécessaire au citoyen. Évidemment, dans nos sociétés modernes, on rencontre (et on rencontrera encore

plus) des personnes, hommes et femmes, qui, partis d'un rang inférieur et n'ayant reçu qu'une instruction primaire, s'élèvent à une condition sociale élevée, tant par leurs dispositions naturelles que par leur travail, leur volonté de monter de niveau; mais ceux-ci, à mesure qu'ils gravissent la pente qui les élève dans la société, ne manqueront pas, tant que besoin sera, de se procurer de nouvelles provisions de science, dans les branches où leur situation leur en fera apprécier la nécessité.

Cela revient à dire que, dans le désir de posséder un enseignement commercial supérieur parfait, il faut cependant éviter de tomber, à d'autres degrés de l'instruction, dans une exagération quelconque. Ainsi dans l'enseignement inférieur, comme la situation des personnes et des choses l'indique, on se bornera aux connaissances commerciales énumérées plus haut, tout en remarquant que dans nos sociétés civilisées elles sont indispensables, même aux plus humbles, même à ceux qui n'entrevoient pas ancore l'éventualité rapprochée de devoir en faire usage. C'est précisément là que se manifestera la prévoyance du législateur. Et l'on pourra aisément en faire une sommaire application pratique, par exemple, en dirigeant assez souvent les exercices de calcul dans le sens de problèmes ayant un caractère spécial (achats, ventes, bénéfices, pertes etc.) et les exercices épistolaires dans un même esprit.

L'enseignement moyen donnera nécessairement une portée plus haute à la connaissances des choses commerciales comme à toutes les autres branches du savoir, extension justifiée, au surplus, par la considération déjà énoncée, que les jeunes gens dont il s'agit, se destinent à participer aux travaux du commerce, à remplir une carrière commerciale. Même dans les sections d'humanités anciennes, cette extention est nécessaire par le fait qu'il n'est guère de carrière ni de profession des classes moyennes, où l'on puisse se passer de connaître à fond la tenue des livres, la correspondance commerciale, de savoir se rendre compte de maintes opérations qui pour être du domaine de la vie privée n'en ont pas moins des affinités commerciales. L'enseignement

moyen étant en outre la préparation à l'enseignement supérieur ou enseignement commercial proprement dit, doit en posséder toutes les *bases* primordiales. C'est ainsi que l' élève devra être mis au courant, théoriquement et pratiquement, de la tenue de tous les livres de commerce, des contrats d'achat, de vente, de transport etc. qu'ils ont à relater, du paiement et de ses diverses formes, en un mot de l' ensemble des matières commerciales, tenues à l' état de généralité. Il y aura lieu de s'attacher à consigner de la sorte, non pas des circonstances fantaisistes, mais des faits puisés dans la réalité. Il faudra s' appliquer à enseigner la correspondance dans des formes concises, claires, exprimées en langage correct, sans longueurs et sans équivoques.

L' enseignement supérieur étant *exclusivement* commercial, c. à d. aussi industriel et maritime, et destiné à rencontrer par le menu tout ce qui s'y rattache, ne saurait être abordé utilement, que si l'élève a été dûment *préparé* à l' étude de toutes les connaissances nécessaires au chef d' une firme commerciale ou d'une industrie, aux consuls, aux administrateurs d' entreprises de transport, aux attachés commerciaux qui devraient être adjoints à toute ambassade, au même rang et avant tous autres attachés.

S'il faut donner à l' enseignement commercial moyen toute l' ampleur qu'exige la connaissance de la comptabilité, de la correspondance et de quelques grands aperçus généraux, il serait absolument erroné de vouloir lui donner des développements et des annexes qui sont du domaine exclusif de l' enseignement *supérieur*. Mais on ne saurait attacher assez d' attention à l' étude des langues, notamment, pour chaque pays, de celles parlées dans le pays même, et de plus, en tout cas, de l' anglais, du français et de l'allemand. Une considération qui a été longtemps fort négligée - et bien à tort - concerne l' écriture. Il est nécessaire de bien persuader l' élève, dès qu'il commence à tenir une plume, précepte à n'oublier jamais, qu'une bonne et belle écriture loin de gâter un écrit, lui ajoute la valeur matérielle d'une exécution soignée, et que l'esprit des choses sérieuses et po-

sitives qui prescrit cette règle, exige aussi de ne jamais écrire une signature que nette et bien lisible.

Les considérations qui précèdent résument, à mon avis, la physionomie générale de l' agencement des trois degrés d' instruction au point de vue commercial.

Ch. Corty

II.° TEMA

Come debba essere regolato nelle Scuole di commercio, tanto secondarie che superiori, l'insegnamento delle lingue straniere.

II

MEMORIA *di* CORRADO TURCHETTI, *professore nel R. Istituto tecnico di Brescia.*

Nell'Aprile del 1897 fui coi 300 anzi coi 335 a Berlino, ed eravamo tutta gente dirò così, per bene: professori, avvocati, laureati, studenti, insomma uno scibile addirittura.

Indovinate quale fu la cosa che maggiormente mi rimase fitta nel cervello? Ve la dò fra mille. Non le meravigliose gallerie elicoidali del Gottardo; non gli azzurri laghi della libera Elvezia; non lo storico castello di Aidelberga; non il duomo di Colonia, e neppure le superbe meraviglie di Berlino, Lipsia, Monaco, *ma la quasi assoluta ignoranza della lingua del paese percorso, da parte dei gitanti;* eccezione fatta di uno o due, che qualche cosa ne masticavano. Ciò mi restò impresso, perchè mi ha anche umiliato: tanto più che fra coloro che ci ospitarono e ci accolsero festosamente, trovai assai diffusa la conoscenza della nostra lingua; tanto che la maggior parte dei discorsi d'occasione furono detti in italiano. E non è a dire che la lingua tedesca non si studi nelle scuole italiane; chè anzi quasi tutti noi gitanti avevamo sudato parecchi anni sulle grammatiche tedesche. Ciò ha ribadito in me il convincimento che questo difetto nella conoscenza delle lingue vive presso gl'Italiani, non sia da attribuire a sole cause soggettive, di negligenza cioè o inettitudine naturale, ma altresì a cause oggettive o di metodo, le quali possono e perciò solo debbono essere eliminate.

Queste cause obiettive sono a mio avviso, due:

1.° Perchè nelle scuole italiane si esaurisce l'energia intellettuale, colla soverchia importanza data allo studio delle lingue classiche *morte*: tanto che non rimane più nè tempo nè volontà per lo studio (più spesso facoltativo) delle lingue *vive.*

2.° Perchè il metodo d'insegnamento nelle scuole italiane è difettoso, per non dire assolutamente falso.

Gli è a questa seconda causa più che alla prima, che noi dobbiamo attribuire l'antipatia e direi quasi la nausea che noi italiani sentiamo per lo studio delle lingue straniere. Gli è a questa antipatia che dobbiamo la quasi universale deficienza degl'Italiani in questo ramo di conoscenze che, dato lo estendersi quotidiano dei rapporti internazionali, diviene di primissima importanza, e costituisce l'arma più poderosa, con cui oggi si combatte e si vince la lotta per la vita.

Parmi quindi non inutile tenerne oggi parola.

Il proposito di essere breve, mi obbliga a trattare l'argomento, per sè stesso vastissimo, più sotto forma di affermazioni e conclusioni, che di dimostrazioni. Giova però notare che quasi tutte le mie premesse sono altrettante verità accertate da altre scienze, su cui ogni ulteriore discussione sarebbe superflua: e che le conclusioni a cui approdo come corollari immediati, sono per sè stesse ovvie, e non hanno quindi bisogno di lunghe dimostrazioni.

*
* *

Le premesse:

1.° La quantità di energia intellettuale e di tempo di cui ciascuno studioso dispone, sono quantità definite — come il denaro — e ciò che si spende per l'apprendimento di alcune cognizioni, non si può più spendere per acquistarne delle altre.

2.° La quantità delle cognizioni che costituiscono il patrimonio intellettuale dell'umanità è *indefinita*, non è quindi nella possibilità della natura umana apprendere e ritenere tutto il vasto cumulo di verità acquisite dalla umana sapienza.

3.° Data la indeclinabile necessità di dover limitare il nostro studio all'acquisto di *una parte sola* dello scibile, importa anzitutto fare una diligente scelta di quelle cognizioni che più direttamente possono contribuire alla nostra prosperità materiale e morale, e a quelle dare la preferenza, consacrandovi il nostro tempo, le nostre energie psichiche e fisiologiche.

Tuttociò è tanto ovvio che crederei far torto al senso

comune di chi ascolta o legge, spendendovi ulteriori parole e dimostrazioni: basterà un esempio.

Che direste di colui che uscendo il mattino da casa con un discreto gruzzolo di danaro per recarsi al mercato a far provviste, cominciasse ad entrare nella prima bottega che incontra, e quivi acquistasse tutto quanto vi trova, sotto la speciosa ragione che tutti quegli oggetti gli diverranno prima o poi utili alla soddisfazione di un qualche bisogno futuro? Molto probabilmente egli esaurirà la sua scorta di denaro in questo primo negozio, che potrebbe essere una farmacia, facendo una grossa provvista di farmachi utili a curare la malattia del domani, e non avrà più di che acquistare il pane e la carne per saziare la fame dell'oggi.

Se ben si osserva, si fa presso a poco così nella maggior parte delle pubbliche scuole, specie secondarie; s'insegna per il solo scopo d'insegnare: il professore perchè è pagato; lo scolare per passare gli esami e far contento il babbo. Ma una vera cernita delle cognizioni più utili, a cui dare la preferenza non la si fa; e a tutte si dà la stessa importanza; e l'ignoranza di ciascuna è causa di bocciatura all'esame; come se fosse altrettanto utile conoscere la distanza fra la terra e la luna o l'anno in cui fu coronato Carlo Magno, e la conformazione del nostro apparato digestivo.

Intanto il giovane non potendo tutto apprendere, consumerà la sua energia e il suo tempo ad imparare le nozioni che gli vengono impartite dal professore più rigoroso e pedante, il quale molto probabilmente sarà quello di latino e greco: perchè ormai è universalmente riconosciuto che la esigenza e il rigore di un insegnante è in ragione inversa dell'utilità del suo insegnamento.

Tuttociò per l'istruzione in generale.

Ma gli stessi principî le stesse osservazioni sono, e più ancora, applicabili all'insegnamento delle lingue straniere. Quivi pure nessun logico discernimento guida il facitore di grammatiche; nessuno studio nella scelta dei vocaboli e delle frasi che più di frequente ricorreranno nell'uso quotidiano

della lingua che vuolsi parlare. Tutta la preoccupazione del compilatore è la *regola.* I vocaboli e gli esempi illustrativi, divengono accessori quasi trascurabili. Si deve mostrare la struttura di una proposizione o di un periodo: occorre un soggetto, un verbo, un attributo, dei complementi ecc.; si va nel bagaglio linguistico e si prendono a caso le prime parole, qualunque sia l'idea che esse rappresentano, e si costruisce l'esempio; la grammatica è salva. Che i vocaboli, ad imparare i quali lo studioso deve consacrare il suo tempo e la sua energia intellettuale, siano di quelli che più di frequente o più di rado ricorrono nel linguaggio comune, poco importa: la proposizione è perfetta, la regola è chiara. È in questo modo che si obbligano i giovani ad infarcire e ingombrare la loro memoria con parole e frasi vuote di senso, o con un senso puerilmente ridicolo, parole e frasi che forse mai più avranno occasione di ripetere nella loro vita; mentre non giunsero ad imparare quelle che costituiscono il sostrato indispensabile, anche per chi vuole appena balbettare una lingua straniera in paese straniero per farsi intendere nelle più imperiose necessità.

Si dirà forse che esagero; ma non è vero. Prendete qualunque grammatica, che sia testo approvato nelle pubbliche scuole, leggete le prime pagine e vi troverete vocaboli e frasi a centinaja, che pensandoci bene, non vi occorrerà mai di adoperare nel corso della vostra esistenza, per es: *i rapporti di famiglia.*

Si dice: nell'ordine naturale le prime parole che il bambino comincia a balbettare nell'idioma natio, sono quelle che rappresentano idee di persone e di cose che lo circondano nella cerchia delle mura domestiche; quindi la madre, il padre, il fratello ecc.

Ora volere procedere collo stesso criterio nell'insegnare all'adulto una lingua non sua, è semplicemente illogico. Il bambino impara prima di tutto a chiamare la mamma, perchè è di questa che più abbisogna: l'adulto che si reca in paese estero, non vi troverà certo la madre da invocare col vocabolo dell'estranea favella imparata. Troverà invece tutte persone e cose assai diverse da quelle che circondano il bam-

bino ne'suoi primi periodi di loquacità. Quindi a volere essere logici, mentre il bambino comincerà dalla conoscenza delle parole che esprimono rapporti domestici e suppellettili della casa, l'adulto dovrà prima d'ogni altro imparare a chiamare l'albergatore e gl' inservienti, nonchè le cose che indefettibilmente gli occorreranno, sia per ristorarsi sia per orientarsi nel paese a lui sconosciuto. Anzichè far delle frasi come queste: *il padre è buono*; *la madre è grande*; *il fratello è piccolo* ecc. non sarebbe lo stesso per la sintassi e assai meglio per la pratica, insegnare prima: *l' albergo è vicino? la camera è fredda; la biancheria è pulita; la posta è lontana?* ecc.

Con ciò non voglio affermare che nello studio di una lingua straniera non debbansi insegnare i vocaboli che rappresentano rapporti di famiglia, e magari nozioni tecniche o locuzioni poetiche; no: dico solo che si deve prima incominciare dalle nozioni *necessarie* per passare quindi alle *utili*, indi alle raffinatezze del bello stile. Nè si creda che un tale ordine nello studio del materiale linguistico, sia di poco momento, chè anzi è della più grave importanza.

Anzitutto non bisogna dimenticare che i primi vocaboli e le prime frasi che s' imparano, sono quelle che s' imprimono più profondamente nella nostra memoria; e perciò giova che esse siano quelle che più di frequente avremo occasione di adoperare.

In secondo luogo non tutti possono prendersi il lusso, sia per mancanza di tempo, di mezzi o di disposizione, d' imparare i cinquanta o sessantamila vocaboli costituenti una lingua per quanto povera. Coll' ordine suesposto, in qualunque momento avvenga l' interruzione dello studio, quello che si è imparato, per poco che sia, serve a qualche cosa. La maggior parte degli Inglesi e Americani che viaggiano in Italia, conosceranno appena cento vocaboli della lingua nostra; ma è quanto basta per chiedere il nome di una via, il prezzo di un oggetto, l'orario della ferrovia ecc.

***

Un altro difetto sta nel metodo didattico. Mentre i pedagogisti trovano logico (ma a sproposito come sopra abbiamo

dimostrato) seguire il metodo naturale per ciò che concerne l'ordine dei vocaboli, si scostano interamente dalla natura quando fanno precedere, o quanto meno, accoppiano simultaneamente l'insegnamento *logico* al *fonetico*, cioè la grammatica alla pratica, con prevalenza spiccata di quella su questa. Quivi si dà pieno ostracismo alle norme suggerite dalla natura, per seguire un metodo artifizioso e contorto, quale è quello delle regole e delle relative abbondantissime eccezioni.

Ognuno sa per esperienza che il bambino impara ad esprimersi nella sua lingua natìa, facendo giuste le concordanze e la sintassi (s'intende quando i vizi dialettali non lo inducono in errore) col solo sussidio fonetico: dice subito *la mamma è buona*, non già *la mamma sono buoni*: e dice giusto non perchè conosca le regole della concordanza e della sintassi, ma perchè il suo orecchio lo porta a dire così, avendo udito sempre e da tutti dire così.

La grammatica vorrebbe essere un mezzo d'imparare le lingue più rapidamente, perchè generalizza, sintetizzando in una regola, molte applicazioni. Ma se ciò può giovare per coloro che si propongono di studiare ampliamente e profondamente una lingua, non serve invece che a complicare e ritardare l'apprendimento della lingua stessa, quando, — come nella grande maggioranza dei casi avviene, — si studia una lingua al solo fine *comunicativo* e non *letterario* o *filologico*. Così ad esempio, se lo studioso si propone d'imparare i mille verbi o sostantivi componenti una determinata classe la quale subisce certe determinate inflessioni, avrà convenienza ad imparare la regola generale. Ma se come il più delle volte avviene, chi studia ha solo interesse e possibilità d'imparare qualche diecina di quei vocaboli, farà indubbiamente più presto a fissarne le desinenze *a orecchio*. La grammatica è una funzione riflessa, la quale sorge dopo la lingua. La regola di grammatica senza l'esempio, sarebbe presso che incomprensibile: quindi perchè sia efficace lo studio e la ritensione delle regole grammaticali, è bene che lo studioso sia già in possesso di un discreto bagaglio di materiale

linguistico, su cui rendersi ragione quasi da solo, della regola astratta formulata dal grammatico.

Quivi si cade nello stesso errore nel quale versano i programmi governativi che impongono lo studio della grammatica italiana fin dalle prime classi elementari. La comprensione della grammatica (funzione logica di primo ordine) richiede nello studioso un sostrato preparatorio composto di due elementi: cioè, il possesso di un sufficiente corredo di vocaboli e frasi empiricamente apprese; e uno sviluppo sensibile delle facoltà ragionanti.

Al fanciullo che studia la grammatica italiana sui banchi delle scuole elementari, manca questo secondo elemento; all' adolescente che studia la grammatica di una lingua straniera come si insegna nelle scuole pubbliche, manca il primo. Conseguenza: ambi gli insegnamenti riescono infruttuosi.

La grammatica di una lingua straniera dovrebbe adunque insegnarsi solo dopo qualche anno di insegnamento fonetico ed empirico: allora solo riesce di vera utilità.

A questo proposito ogni lingua, tanto nella sua parte *materiale* che *formale*, devesi distinguere in tre parti:

1.ª *Comunicativa;* creata dal popolo.

2.ª *Tecnica* o *grammaticale;* creata dai pedagogisti.

3.ª *Estetica* o *letteraria;* creata dai letterati e poeti.

La prima rappresenta, il *necessario;* la seconda, l' *utile;* la terza, il *suntuario.*

Così come nella soddisfazione dei bisogni materiali la chiave di una buona condotta, sta nel saper discernere i bisogni più immediati ed urgenti da quelli che non sono tali, per dare la precedenza a quelli quando non si possono soddisfare e gli uni e gli altri; così avviene o così dovrebbe avvenire nella soddisfazione dei bisogni intellettuali: prima i necessari, poscia gli utili, indi i voluttuari.

Ora egli è chiaro che il *primo* (se non l' ultimo) scopo che si vuole conseguire da colui che si accinge allo studio di una lingua straniera, è il *comunicativo,* ciò essendo anche nell' ordine cronologico dello svolgimento linguistico. Quindi a questo precipuo fine deve mirare il metodo di insegnamento per coloro che, come i commercianti, mirano

solo a *comunicare* con popoli di altri paesi e di diverso linguaggio.

Ora io affermo che questo primo essenziale obbiettivo si può raggiungere pure ignorando interamente le regole grammaticali. Che si raggiunge più rapidamente ed efficacemente appoggiandosi al solo sussidio fonetico. Che è meglio farsi capire anche a costo di provocare un sorriso con una sgrammaticatura, che rimanere muti per non saper comprendere chi ci parla, nè formulare una frase qualunque che esprima una nostra idea.

L' esempio frequentissimo di quelli che imparano magistralmente una lingua col solo fatto di convivere e conversare in mezzo a coloro che la parlano, convalida ineccepibilmente la mia asserzione. La scuola dovrebbe il più possibile avvicinarsi a cotesto sistema di apprendimento, per riuscire dilettevole e quel che più importa, efficace.

Ora questi elementari principì che scaturiscono evidenti dalla osservazione dei fatti più comuni, sono ben lungi dall'essere applicati nelle nostre scuole: la ragione è chiara.

L' insegnante, che spesso conosce a perfezione la grammatica, non altrettanto bene la lingua, trova più comodo insegnar quella e non questa; molto più che in tale tendenza viene quasi sempre incoraggiato dallo spirito dei programmi governativi.

Gli esami vertono quasi interamente sulle regole grammaticali o sulla declamazione a memoria di qualche squarcio di lirica poetica; come se chi non è ancora in grado di ordinare un modesto desinare, dovesse viceversa avere assaporate le peregrine bellezze linguistiche dei sommi scrittori e poeti, che illustrarono colle loro opere la lingua che si vuole imparare.

Aggiungasi che nelle nostre scuole s' insegna a *tradurre* non a *pensare* nella lingua oggetto del nostro studio: ciò che si verifica quando il giovane non è solo chiamato a tradurre una *frase fatta* dalla lingua propria all' altrui o viceversa, ma quando lo si obbliga a *creare* una nuova frase in lingua straniera per rispondere convenientemente

ad una interrogazione non predisposta, ma improvvisata dal professore.

Questi a mio avviso, sono i difetti capitali che inquinano il nostro insegnamento linguistico: queste le cause prime, se non uniche, della deplorevole imperizia nell' uso delle lingue straniere da parte di noi italiani.

I rimedi: essi ci vengono suggeriti dalla natura stessa dei vizi che si vogliono correggere.

Anzitutto l' insegnamento delle lingue straniere nelle pubbliche scuole dovrebbe essere ripartito in diversi *gradi*, nei quali s' insegni successivamente, prima la *comunicativa*, poscia la *tecnica*, indi la *letteraria*.

Per gli scopi commerciali dovrebbe bastare la comunicativa, visto che a volere insegnare il superfluo si finisce per non apprendere neppure il necessario. In commercio è meglio sapere molte lingue anche mediocremente, che una sola sia pure in grado superlativo. L' insegnamento della parte comunicativa dovrebbe essere impartito a base d' impressioni *auditive* anzichè *riflessive:* il senso auditivo deve servir di guida al raziocinio, perchè quello è più pronto di questo. L' esercizio fonetico giova anzitutto e sopratutto a formare l'orecchio in modo che questo comprenda al suono dell'altrui favella i concetti espressi; poichè altro è tradurre una frase che si vede scritta o stampata, altro è afferrare il senso di quella che ci viene parlata; la prima entra nel cervello per mezzo dell' organo visivo; mentre la seconda vi entra per l'organo acustico. Importa poi sopratutto sapere esporre giustamente una frase, prima di conoscerne il perchè logico o grammaticale. È un voler capovolgere il metodo di natura e lo sviluppo genetico dei linguaggi, fare la lingua conforme alla grammatica, mentre la grammatica è figlia della lingua.

L' insegnamento linguistico come oggi è impartito, può mettere lo studioso in grado di tradurre correttamente ed anche elegantemente un autore nostro o straniero, ma non gli dà l' attitudine al dialogo improvvisato.

*
* *

In secondo luogo, chi insegna una lingua straniera a scopo comunicativo, dovrebbe essere oriundo del paese la cui lingua è chiamato ad insegnare.

Poco importa che egli conosca molto o poco la lingua nostra; importa invece moltissimo che egli abbia assoluta padronanza di quella che insegna. Stimolato per questa stessa deficienza della lingua nostra a parlare la sua, avrà tutto l'interesse a formare presto l'orecchio dei giovani al dialogo straniero, per metterli in grado di comprenderlo nelle sue spiegazioni.

Il motivo per cui imparano assai più presto la lingua tedesca o francese i giovani che si mandano a studiare in collegi della Svizzera francese o tedesca, sta appunto in ciò che essi imparano la lingua più che dal professore, dall'istitutore e dal compagno di giuoco o di camerata, da quelle persone cioè che non conoscono l'italiano, e parlano le frasi più frequentemente ricorrenti nel linguaggio familiare. La necessità di comprendere, acuisce il senso auditivo, e rafforza l'attenzione.

*
* *

In terzo luogo si dovrebbe compilare una guida di studio informata a' suesposti principî; e cioè: contenere una diligente e rigorosa scelta di vocaboli e modi di dire, quelli soli che indubbiamente dovranno usarsi alle prime occasioni in cui un commerciante si troverà a dover parlare la lingua imparata: quelli ripetere e combinare in tutti i modi, fino a che a forza di ripeterli diventino sangue e carne dello studioso. — Un primo anno di studio sia interamente empirico e fonetico: conversazioni su argomenti i più usuali della vita. Poche centinaia di vocaboli fra i più necessari e di più frequente ricorrenza accompagnati dalle più comuni parole di forma, in modo da raggiungere tre o quattrocento proposizioni semplici interrogative e affermative *ben digerite*, costituiranno già una istruzione linguistica, non dirò sufficiente, ma certamente assai utile anche per coloro che dovessero interrompere lo studio alla fine di detto corso.

Alla fine di questo primo insegnamento preparatorio, si ha già la materia prima da elaborare; abbiamo un canevaccio su cui ricamare e ricavare le regole di grammatica; di cui però si dovrà fare sempre uso moderato, coordinando detto studio al continuo esercizio dialogico fonetico, per mantenere viva la facoltà di pensare e parlare nella lingua straniera, *ponendo ad immediato contatto l' idea pensata colla parola straniera che la rappresenta*; e non già, come comunemente si pratica, porre tra l' idea che si vuole esprimere e il vocabolo straniero con cui la si deve esprimere, la parola italiana corrispondente all' idea; indi tradurre questa parola col vocabolo straniero. Ciò richiede un tempo troppo lungo, assolutamente incompatibile colla spigliatezza e prontezza del dialogo famigliare.

Un terzo anno dovrebbe essere esclusivamente consacrato allo studio della parte più importante e più difficile di ogni discorso, e cioè al *verbo*, particolarmente ai verbi irregolari i quali, perchè esprimono le azioni più comuni e frequenti della vita, sono anche i più usitati. Ma il verbo dovrebbe declinarsi sempre accoppiato ad altre parole che formino con esso una proposizione completa, ed esprimente un concetto di frequente ricorrenza. Si dovrebbero assolutamente bandire quelle separazioni delle desinenze dalle radici e le conseguenti torture d' imparare per ogni modo, tempo, numero e persona, quelle particelle finali flessibili, che da sole non hanno nè senso, nè grazia, nè armonia; per modo che il ritenerle riesce sommamente difficile e faticoso, e spesso ingenera stanchezza e scoramento.

Anche quivi sarà l' armonia dell' intera parola, anzi dell' intera frase che esprime un' idea, quella che con minor fatica s' imprimerà nella mente dello studioso, il quale farà cosa assai più geniale e profittevole ad imparare le voci intere più usitate di ciascun verbo, innestate ad altre parole che completino un concetto, anzichè rompersi il cervello in quell' arido e stucchevole studio delle desinenze e delle loro inflessioni.

In questo terzo anno di studio, dovranno trovare larga applicazione gli esercizi epistolari, come quelli che più

assomigliano al dialogo famigliare: gli argomenti trattati saranno puramente ed esclusivamente di indole commerciale.

È superfluo soggiungere che in questi tre anni di studio dovrà essere bandito in modo assoluto tutto ciò che sa di letteratura e stilistica. La conoscenza dei principali poeti e prosatori che hanno illustrato la lingua, oggetto del nostro studio, è cosa bella ad aversi, ma non serve punto al commerciante, al quale giova assai più saper tradurre un listino di merci, e una polizza di carico che una poesia, sia pure di Goethe o di Milton. Questi studi potranno essere fatti come complemento di istruzione filologica da chi vuol dedicarsi alla letteratura comparata, o alla carriera dell' insegnamento.

Mai come oggi la specificazione del lavoro, anche nel campo intellettuale fu più fortemente sentita. Il segreto della riuscita sta tutto nella rapidità: in ogni scopo che si vuol raggiungere, scegliere la via più breve, e andare diritti. Certo che qualche sosta, qualche deviazione a scopo di svago, qualche ristoro del corpo e della mente, potrà rendervi meno faticoso il cammino: ma questi strattagemmi ritarderanno il raggiungimento del vostro fine; e ciò è danno gravissimo. La vittoria è di chi primo giunge sul campo di battaglia, disse un sommo stratega: questo principio s' applica meravigliosamente anche nel campo della lotta per la vita, e più ancora nella lotta commerciale.

Un errore di grammatica, non sarà quello che vi farà sconcludere un buon affare: mentre se voi indugiate sui libri per evitare quell' errore di pura forma, un altro meno pudorato di voi arriverà prima, si beccherà l' affare, e voi lascierà colla magra soddisfazione di fare una sgrammaticatura di meno.

*
* *

Un' ultima proposizione.

L' insegnamento delle lingue nelle scuole, per quanto condotto colle norme suesposte, che riteniamo le più efficaci, sarà sempre un insegnamento monco e deficiente: e chiun-

que abbia varcato le frontiere dello Stato dopo avere studiato anche diligentemente una lingua straniera, si avvede quale enorme differenza passa fra il tradurre e dialogare in classe col professore e parlare col popolo di cui crede avere imparato la lingua. Certe inflessioni di voce, certe abbreviazioni e certi legamenti, con cui un popolo parla la sua lingua, non possono impararsi in scuola; motivo per cui alle prime prove qualunque studioso si trova disorientato: simile al guerriero, sia pure colto e valoroso, che per la prima volta combatte con un nemico esotico, del quale gli sono ancora ignoti il modo di combattere, gli strattagemmi di cui dispone.

È necessario quindi far seguire al corso di studio scolastico, qualche mese di residenza nel paese ove si parla la lingua studiata, e possibilmente scegliere la provincia in cui anche il popolo parli con proprietà di linguaggio e correttezza di pronuncia.

L' ostacolo che di primo acchito si presenta per l' attuazione di questa idea, quello dei mezzi per mantenersi in paese estero, credo si potrebbe assai facilmente superare, generalizzando una pratica lodevolissima che si applica di frequente dalle famiglie valtellinesi. Ecco come. Mediante facili relazioni d' interessi, si procurano la conoscenza di qualche famiglia svizzera la quale anch'essa abbia qualche figlio o fanciulla da iniziare nello studio dell' italiano, e propone uno scambio temporaneo, che normalmente viene accettato con entusiasmo: il fanciullo italiano viene ospitato e mantenuto dalla famiglia svizzera; il figlio della famiglia svizzera alla sua volta viene accolto e ospitato presso la famiglia valtellinese. Le rispettive famiglie non aggravano il loro bilancio per la sostituzione di una bocca, mentre raggiungono entrambe il fine desiderato.

Questi scambi o sostituzioni temporanee, potrebbero essere facilitate con la mediazione di Comitati locali permanenti istituiti nei vari paesi, e in corrispondenza fra di loro. Tali Comitati nell' atto stesso che rendono un duplice servizio alle persone direttamente interessate, compirebbero anche una funzione altamente umanitaria e vantaggiosa alla

società, perchè si moltiplicherebbero indefinitivamente i rapporti di amicizia fra famiglie di diversa nazionalità, le cui relazioni non verrebbero a cessare per effetto del rimpatrio dei rispettivi figliuoli: ma forse quest' incontro diverrà il principio di una lunga catena di rapporti, civili e commerciali, che gioverà indiscutibilmente tanto alla causa economica come a quella scientifica e umanitaria.

E con questa proposta, che mi auguro possa trovare favorevole accoglienza presso voi tutti, egregi rappresentanti degli interessi commerciali di tutti i paesi civili, faccio punto a questa troppo breve e troppo lunga dissertazione: troppo breve avuto riguardo alla vastità dell' argomento, troppo lunga avuto riguardo alla deficienza letteraria dello espositore.

Prof. Corrado Turchetti

MEMORIA *del prof.* Mario Filippetti, *bibliotecario della R. Scuòla superiore di commercio di Venezia.*

I. — *Utilità dello studio delle lingue moderne per chi intende dedicarsi all'esercizio di una professione commerciale.* — Lo studio delle lingue straniere, utile a chiunque voglia seguire da vicino il progresso delle varie scienze o prender parte sia alla speculazione che al lavoro pratico nel campo vastissimo dell' attività umana, è indispensabile a colui che intende dedicarsi all' esercizio di una professione commerciale. La necessità di cercare ogni dì nuovi sbocchi alla produzione dilagante così delle industrie che del suolo, il rapido accrescersi dei mezzi di trasporto e di comunicazione, il sorgere ed il moltiplicarsi continuo di nuovi bisogni, rendono oggi più che mai impossibile al commerciante l' esimersi dallo scrivere e dal parlare una o più lingue vive. Come, senza l' ajuto di esse, richiedere speditamente ed esibire quelle merci che formano oggetto de' suoi traffici, come regolarne lo scambio, facilitarne la circolazione e soprattutto assumere e dare senza altro tramite quelle notizie, le quali dei commerci può dirsi costituiscano l'alimento vitale?

II. — *Carattere che l'insegnamento delle lingue deve avere in una scuola commerciale.* — A tali esigenze del commercio dovrà adunque uniformarsi un insegnamento bene inteso delle lingue nelle scuole commerciali tanto secondarie che superiori, ed io credo che nessuno sia d'altra opinione sopra sì fatto proposito.

Fissato così lo scopo di tale insegnamento, noi possiamo subito precisarne il carattere nella formula: *utilità pratica ed immediata.* Ogni altro indirizzo che

ad esso si desse, ancorchè buono per sè, sarebbe sbagliato perchè inopportuno.

III. — *Limiti che l' insegnamento delle lingue deve avere in una scuola commerciale secondaria.* — Posta la questione in questi termini, vediamo anzitutto quali sieno i limiti che dovrebbero fissarsi all'insegnamento delle lingue nella scuola commerciale secondaria. È noto ormai che la grande maggioranza dei giovani che frequentano detta scuola si arresta alla fine di essa, non avendo i mezzi o non trovando l' opportunità di continuare in un istituto superiore. Dall' ultimo anno della scuola secondaria i più passano allo scrittoio di una casa commerciale, di una banca, di una officina, di un' azienda agricola, ove subito è richiesto loro l'uso di quelle cognizioni che hanno appreso durante i corsi. Se tali le richieste della vita pratica, i limiti del programma per l'insegnamento delle lingue dovranno pur dall'altro lato esser tali, che il giovane il quale lo ha svolto si trovi al possesso di un materiale scelto, abbondante ed utilizzabile senza indugio nei riguardi professionali. Minutare una lettera, redigere una polizza di carico, compilare una fattura, tradurre questo o quell'articolo di un corriere di borsa o di una gazzetta commerciale, a questo e non ad altro dovrà condurre quì lo studio delle lingue straniere.

IV. — *Mezzi:* a) *Tempo.* b) *Metodo.*

a) *Tempo.* Passando ora all'esame ed alla discussione dei mezzi da adoperarsi per il raggiungimento di uno scopo sì fatto, due questioni ci si presentano anzitutto da risolvere: la questione del tempo e la questione del metodo.

Importanza capitale ha la prima di esse, come quella alla quale son subordinate le altre del numero delle lingue da comprendere nel programma e dell' estensione da darsi allo studio di ciascuna.

Si osserva generalmente, come gli orari concessi

alle lingue siano dei più scarsi. Se gettiamo lo sguardo su qualcuno di essi, noi vediamo che all' insegnamento di una lingua raramente sono assegnate più di quattro ore per settimana, mentre l'orario comune si limita ordinariamente a tre e spesso a due ore soltanto. Inoltre, mentre per taluna il corso dura quattro, cinque ed anche più anni, per tale altra esso è di tre ed anche di due solamente. In Italia, ad esempio, l'insegnamento del francese nel corso tecnico (Scuola tecnica ed Istituto) ha una durata di 7 anni, mentre quello dell' inglese o del tedesco non ne abbraccia che tre, con una enorme preponderanza a vantaggio del primo, come se il francese per noi Italiani fosse più difficile ad impararsi delle altre due lingue. Da che deriva tal fatto? Dal bisogno di economizzare il tempo a profitto delle altre materie che chiameremo professionali? O dall'altro, che dato il numero e l'estensione di queste, non sia possibile sovraccaricare l' allievo con uno studio più ampio delle lingue vive? Sia l' una oppur l' altra di queste cause quella che decide ad una limitazione degli orari per le lingue, a noi apparirà manifesto che minima è l'importanza che allo studio di esse si annette. Mentre colla massima solerzia si escogitano tuttodì i mezzi di dare all' allievo un buon corredo di coltura tecnica, si trascura cosa, a mezzo della quale soltanto tal coltura può da lui esser messa più tardi a profitto. Si suol ripetere che non è nella scuola che s' impara una lingua. Cogli orari vigenti ne convengo anch' io; ma portiamo, ad esempio, l' orario dell' inglese o del tedesco a cinque o sei ore la settimana e facciamo che l' insegnamento di queste lingue duri non già due o tre, ma cinque o sei anni, e vedremo per certo allora che l'allievo alla fine del corso potrà nei riguardi commeciali disimpegnarsi molto bene nell'uso di esse. Non arriverà, se si vuole, ad esprimere in lingua straniera tutto quello che pensa, essendo a tale uopo indispensabile un soggiorno più o meno prolungato là, ove la lingua si parla, ma potrà ben leggere ed intendere tutto quello che gli fa mestieri, e

sopratutto scrivere con speditezza e correttezza sufficienti. Colla questione del tempo si connette strettamente l' altra del programma.

Buon programma sarà quello, le parti tutte del quale, evitando tortuosità inutili o viziose, faranno capo allo scopo per cui esso fu compilato.

Partendo da un tal concetto, dal programma che dovrà regolar l'insegnamento delle lingue in una scuola secondaria di commercio s' avrà cura di eliminare tutto ciò, che pur valendo a dare al giovane una coltura letteraria, bella quando si vuole, ma inopportuna, lo trae lontano dalla sua via. Bando quindi ai vieti preconcetti della vecchia scuola; — *time is money* — e del tempo devesi anzitutto far tesoro negli anni che si consacrano alle cure dello studio. Ma, potrà osservare taluno, sarà davvero tempo sprecato quello, che anco in una scuola commerciale si dedicasse alla lettura d'un brano d'autore, o non sarà questa invece una salutare diversione, che ritemprando lo spirito, infonderà all'allievo nuovo vigore per lo studio della materia professionale? Con tal domanda noi usciamo dalla questione dei programmi, connessa quella del tempo, ed entriamo nella seconda questione, già da me accennata, quella del metodo.

b) Metodo. — Nello stabilire il carattere di un buon metodo, diremo subito che esso, perchè sia tale, dovrà dare risultati ottimi col maggior risparmio possibile delle energie. E quale è il miglior modo di risparmiare le energie? Il suscitare in chi studia l' interesse per la cosa studiata. Ora, nulla avrà interesse maggiore per un giovane, il quale domani sarà chiamato alla vita del comptoir e della piazza, che lo studio peculiare di quelle cose, le quali, imparate oggi nei banchi della scuola, lo porranno domani in grado di lottare con vantaggio nella palestra della vita professionale. Una fraseologia che rispecchi il sentimento puro ed estetico della lingua, le bellezze peregrine di qualche voluttuosa poesia o di qualche squarcio di prosa sublime, di cui mai potrà giovarsi, saranno ben lontane dall' avere per lui quell' interesse,

che in lui desteranno invece e la fraseologia commerciale comparata, e la lettera, e quel qualunque scritto di carattere mercantile, che abbia le sue radici nelle materie che egli studia sotto gli altri professori.

Sorpassa i limiti di un tema di carattere generale, qual' è quello che io sto trattando, lo scendere allo studio peculiare del metodo da adottarsi nello insegnamento delle varie lingue, essendochè esso deve subordinarsi all' indole di ciascuna. Mi sia concesso però l' esporre quello che io adotto nella prima classe della scuola ove insegno (R. Scuola sup. di comm. di Venezia), e che potrebbe seguirsi anco in una scuola commerciale secondaria.

È omai indiscutibilmente provato che la teorica pura, ancorchè ben compresa, sia cosa non assimilabile e quindi inefficace e destinata a cadere. Perchè la regola risponda al suo scopo, deve esser seguita da una pronta applicazione. È perciò che io, subito dopo spiegate una o più regole nuove, lascio largo campo all' applicazione loro nella traduzione orale dell'esercizio relativo, la quale faccio seguire da parte degli allievi. Detto esercizio, così preparato, vien poi da essi tradotto per iscritto a casa. Nella lezione successiva, apparecchiato collo stesso metodo un nuovo brano, io soglio ricapitolare a mezzo di dialogo, o quanto meno di traduzione orale estemporanea, l'esercizio della lezione precedente, ciò che offre a me il mezzo di rinfrescar saltuariamente la teoria già spiegata, ed agli allievi l' opportunità di rimaneggiare quella massa di vocaboli esotici, con cui essi è pur mestieri si familiarizzino.

La seconda parte della lezione viene da me riservata al dettato. Immenso è il vantaggio che da me dettato bene scelto e ben fatto può ritrarsi. La parola che deve essere scritta viene ascoltata con attenzione ed analizzata mentalmente nella sua struttura, ciò che, mentre da un lato abitua l'orecchio dell' allievo alla musicalità della favella straniera, lo porta dall'altro a scriver con retta ortografia. Nel fare un esercizio di traduzione o di

composizione a casa si ha il comodo di ricorrere alle colonne di vocaboli ed al dizionario per vedere come un vocabolo deve essere scritto. Tal consultazione però, anco da parte dei diligenti, è più macchinale che altro: si va a vedere come una parola è scritta non per penetrarne e fissarne nella mente il significato, non per esaminarne l'ortografia, bensì per servirsene al momento e fare nel compito un errore di meno. Il dettato non lascia tempo a ricerche: esso forza a pensare: se il dubbio sorge, questo può esser subito risolto per via di discussione tra allievo e professore, il quale, guidandola sagacemente, farà sì che la parola controversa prenda posto con chiarezza nella mente di chi scrive.

Quello che riguarda l'analogia e l'ortografia può ben dirsi per la morfologia e la sintassi. Quante regole, quante forme di costruzione non si ha l'opportunità di ripetere durante il dettato, che studiate astrattamente nel corso di noiose traduzioni, sparirono, senza lasciar di sè traccia nessuna!

Il dettato avrà poi un'utilità ancora maggiore, se l'insegnante si darà la briga di preparare i brani a forma di lettere, di piccoli racconti ecc. ove entrino solo quei vocaboli e quelle forme che l'allievo già conosce. Esso potrà così appianare la via a quegli esercizi di periodazione prima, di composizione poi, che si presentano sempre come un'ottava fatica d'Ercole.

Ultimo vantaggio che dal dettato può ritrarsi si è che il professore, facendo ripetere all'allievo sia in forma dialogica che narrativa quello che ha scritto, lo forzerà a parlare adoperando parole e frasi che esso conosce, colla certezza quindi già acquistata del loro significato e con quella correttezza grammaticale, propria di chi ripete cosa scritta, correttezza che un frequente esercizio di tal natura renderà sempre maggiore.

Sin qui io ho parlato del lavoro ordinario che si svolge nella scuola; mi resta ora a trattare del lavoro che lo studioso deve fare per suo conto a casa. Tal lavoro è costituito dapprima da una serie di esercizi di

periodazione, i quali, senza pregiudizio del resto, vengon da me ordinati in modo, che essi portino per gradi alla composizione libera di cui saranno la base. E qui — senza l'intesa di promuovere la questione dei libri di testo — io dico che buona reputo quella grammatica, la quale in poche lezioni mi fornisca all'allievo una scorta sufficiente di vocaboli, di frasi, di forme verbali ecc. che lo mettano in grado di lavorare da sè. Non deve dimenticarsi che quanto prima l'allievo uscirà dai limiti della sistematica traduzione quotidiana, tanto prima potrà emanciparsi da essa e dedicarsi con tutto il suo tempo e con tutte le forze alla traduzione ed alla composizione libera, esclusivamente nel campo della materia professionale. Saranno periodi i primi che quanto a senso logico muoveranno le risa? Saranno essi un accozzamento di proposizioni già tradotte? Saranno più o meno una ripetizione del dettato fatto in classe? Non importa: si cominci pure così: la pratica nell'uso delle regole e dei vocaboli e l'opera del professore faranno il resto.

Nella composizione, seconda meta che lo studioso dovrà raggiungere, esso viene iniziato appena a me sembra giunto per ciò il momento opportuno.

Sino ad ora io ho avuto campo di osservare che se relativamente facile torna all'allievo il costrurre un periodo, difficile oltremodo gli riesce da principio il mettere insieme anco la più modesta lettera. Esso è costretto a stillarsi il cervello nel cercar termini i quali esplichino, sia pure in maniera contorta, un dato concetto, essendochè il repertorio di vocaboli e di frasi di cui può disporre è ancora molto limitato. Ciò ingenera esaurimento di forze ed è causa di una perdita di tempo non lieve nè conciliabile col numero delle materie, allo studio delle quali esso deve pur giornalmente accudire. Ora, quali i mezzi migliori per ovviare a siffatti inconvenienti? Ad essi io ho facilmente rimediato dando da principio piccole composizioni per imitazione, per passar da queste ad altre per traccia, sino a che, avan-

zando l'allievo sia nello studio della grammatica che della nomenclatura, io non creda giunto il momento di lanciarlo nella composizione libera, limitandomi a proporgli il tema da trattare.

Quanto alla correzione del compito, io son d'opinione che essa debba possibilmente essere fatta in maniera, che l'errore, accennato solo con un segno convenzionale, possa da chi lo commise essere studiato, discusso e da esso stesso corretto. Perchè l'errore corretto dal professore vien d'ordinario riguardato dall'allievo a solo titolo di curiosità, ciò che fa sì che la correzione perda la sua efficacia, nè più raggiunga il suo scopo, quello di prevenire nuove ricadute.

Questi i concetti i quali, secondo il mio modo di vedere, dovrebbero regolare nelle scuole di commercio secondarie e per buona parte anche nelle superiori l'insegnamento delle lingue straniere, *il quale sarà tanto più proficuo se impartito, appena ciò sarà possibile, nella lingua che si studia.*

Come poi esso debba venire ordinato sia nei riguardi della durata, che in quelli del programma che ne cura la ripartizione nelle varie classi, quali i libri di testo che meglio convenga adottare, quali gli inconvenienti dell'ordinamento attuale e quali i mezzi per ovviare ad essi, son questioni che varcano i limiti di un tema di carattere generale. Mi asterrò quindi dallo scendere all'esame di esse.

V. — *Criteri generali che dovrebbero governare l'insegnamento delle lingue nella Scuola superiore di commercio.* — Venendo ora a parlare dell'indirizzo che a me sembrerebbe opportuno fosse dato all'insegnamento delle lingue nelle scuole superiori di commercio, principierò col dire, che in dette scuole dovrebbero accettarsi solo quei giovani, i quali si trovassero già al possesso di quella coltura linguistica che si riceve nella scuola secondaria. Tre già son le lingue che nel campo commerciale

debbono considerarsi come indispensabili: il francese, l'inglese, il tedesco. Avendo queste un carattere universale, io credo che nessuna di esse debba essere esclusa dal programma di una scuola di commercio di secondo grado. Se nel corso superiore si credesse utile aggiungere altre lingue, le quali potrebbero variare a seconda dei luoghi e dei commerci dei diversi paesi, per queste, che in tutto od in parte potranno essere facoltative, si comincerà nella scuola superiore l'insegnamento *ab ovo*, informandolo a' quei concetti di estensione e di metodo da me innanzi accennati.

Si osserverà da taluno: come sarà egli possibile che in una scuola superiore i giovani, provenienti da tanti e sì diversi istituti e che si suppone, perciò, abbiano ricevuto, sia pur soltanto nei riguardi didattici, una coltura diversa, comincino sin dalla prima lezione a svolgere un programma comune? Io ho detto che nella scuola superiore debbano essere accettati solo quei giovani i quali in fatto di lingue si trovino già al possesso di una coltura, ma ciò non esclude che il professore nei primi mesi del primo anno scolastico rinfreschi con un lavoro di ricapitolazione ed integri il corredo linguistico di ciascun allievo, predisponendo così gli elementi disparati della classe all'insegnamento superiore. Io convengo che ciò sia causa di una certa perdita di tempo, ma come ovviare altrimenti a tale inconveniente?

VI. — *Programma. Suo carattere generale e suoi scopi.* — Veniamo ora anche qui a parlar del programma.

Nel corso secondario, per il fatto che buona parte del tempo viene assorbita dallo studio teorico, non sarà mai possibile formulare un programma, il quale nei riguardi commerciali possa dirsi veramente completo. Ciò che non è possibile nella Scuola di secondo grado, sarà però attuabilissimo nella Scuola superiore, ove i giovani debbono esser già liberi dalle pastoie grammaticali.

Quanto al carattere ed agli scopi che tal programma dovrà avere, essi saranno presso a poco i medesimi

che son propri del piccolo programma. Molto più ampi però, e sopratutto più specializzati saranno i confini delle sue parti.

Nella Scuola superiore di commercio si dà ai giovani, che già hanno una coltura tecnica generale, non solo una coltura più vasta, ma con insegnamenti speciali — Geografia economica, Pratica di Banco, Merciologia ecc. — li si accosta alla vita pratica commerciale. Parallelo a tali insegnamenti dovrà quindi proceder qui lo studio delle lingue ; anzi, come vedremo, esso dovrà talora subordinarsi ai medesimi, ed in ogni caso recare ad essi un valido aiuto.

Le principali materie che d'ordinario si studiano in una Scuola superiore di commercio, sono:

Computisteria.
Istituzioni di commercio.
Diritto Commerciale.
Storia Commerciale.
Merciologia.
Geografia Commerciale.
Economia Politica.
Calcolo Mercantile.
Pratica Commerciale.

Tali discipline pertanto sarà bene forniscano il materiale per lo studio delle lingue. Il tradurre con speditezza un trattato, il leggere ed interpretare con facilità un giornale commerciale o professionale, il compilare fatture, note di spedizione, lettere d'ogni genere, contratti ecc. senza bisogno dell'aiuto di testi e da ultimo l'imparare a tenere i libri di commercio in lingua straniera : queste le mete da raggiungere qui nel campo dello scritto, mentre il parlare con speditezza o per lo meno con sufficiente correttezza le lingue che si studiano, tanto da farsi senza difficoltà intendere da chi ascolta, dovrebbe segnare il fine della pratica orale.

VII. — *Mezzi.* a) *Studio della nomenclatura tecnica.* b) *Lettura e traduzione estemporanea in classe di opere riguardanti le varie materie che s'insegnano.* c) *Esercizi di composizione sopra temi commerciali.*

a) *Studio della nomenclatura tecnica.* — Passiamo ora all'esame dei mezzi per raggiungere tali risultati. Indispensabile si presenta anzitutto lo studio della nomenclatura tecnica. Coll' aiuto di buoni dizionari tecnici e di frasari commerciali il giovane si compilerà sotto la scorta del Professore delle ricche liste di termini e frasi riguardanti questa o quella delle suddette discipline.

b) *Lettura.* — In un succedaneo esercizio di lettura poi, che l'insegnante avrà cura di far cadere sopra brani appropriati e che egli precedentemente avrà esaminato, la frase, studiata prima isolatamente, potrà essere osservata nella sua giusta applicazione. Ed anche in tal lavoro, ove si dispongano le cose in modo, che l'allievo passi dal facile al difficile, si riuscirà, economizzandone le forze, ad ottenere il massimo profitto in un tempo relativamente ristretto.

La lettura in classe, oltrechè offrir l'occasione agli allievi di esercitarsi nella pronuncia, è ricca e feconda di tutti quei vantaggi che son propri di un lavoro collettivo. Le cognizioni che essi hanno acquistato si integrano qui a vicenda, le energie individuali vengono costantemente tenute deste dal dovere ad ogni passo risolvere impreviste difficoltà, mentre che l'opera del professore, il quale direttamente concorre alla loro soluzione, farà risparmiare tutto quel tempo che il giovane dovrebbe spendere in ricerche nei libri, ove leggesse da sè.

c) *Esercizi di composizione.* — Frequenti composizioni per iscritto, il tema delle quali sarebbe bene venisse spesso fissato col concorso dei professori delle materie professionali, completeranno nella scuola superiore lo studio delle lingue straniere.

VIII. — *Criterii generali sull'estensione e sulla ripartizione dell' insegnamento linguistico nella Scuola superiore.* — Il parlare quì dell'estensione dell'insegnamento linguistico per ciascuna delle materie professionali e della ripartizione del medesimo nei vari anni del corso superiore sarebbe cosa che varcherebbe i limiti di un tema di carattere generale: io quindi non farò che accennare i criterii, che secondo me dovrebbero seguirsi nel fare un tale riparto.

L' allievo che proviene da una scuola secondaria di commercio, dovrebbe avere, come già dicemmo, un fondo di coltura linguistica nei riguardi commerciali. Ove si volesse ora trasportarlo con un salto brusco nello studio di una lingua, diverso del tutto sia per indole che per metodo da quello fatto sin quì, in uno studio il quale si svolgesse nel campo dell' Economia Politica, del Diritto Commerciale, ecc. si correrebbe rischio di stancarlo e di sciuparne le energie. Ad evitare un inconveniente sì fatto io opino, che il programma del primo anno dovrebbe venire esteso soltanto a quelle materie, le quali, come è per l'Aritmetica Commerciale, per la Computisteria ecc. col commercio hanno più stretta affinità. Di qui staccandoci per gradi passeremo ad esercitazioni nel campo di quelle altre discipline, le quali son nuove a chi ha svolto soltanto il programma di una scuola commerciale inferiore. Il luogo poi che in una Scuola superiore si dovrà reputare più adatto allo svolgimento dello studio delle lingue nei riguardi non scientifici ma, diremo, professionali, sarà il Banco modello. La tenuta dei vari libri nelle diverse lingue ordinata in modo che l' allievo, applicato per un certo tempo in ciascuno dei differenti rami di servizio, possa, compiuto il turno di tutti, conoscere la terminologia tecnica in tal riguardo; la corrispondenza commerciale e bancaria graduata anco questa in maniera che l' allievo venga esercitato sia nella parte più facile che nella più scabrosa della letteratura commerciale; la lettura e la traduzione estemporanea di un listino di

borsa, di una circolare, di un atto giudiziario ecc. ecc., questo l' indirizzo da seguirsi quì dallo studioso.

Altro inconveniente da evitare nella distribuzione dell' insegnamento delle lingue nei vari corsi si è il soverchio frazionamento di esso, ciò che è sempre causa di dispersione di forze. Di somma utilità tornerebbe quindi — se non per il Banco, il quale dovrebbe avere un piano regolatore a se — almeno per lo studio delle lingue nel campo delle singole materie, la divisione dell'intero corso in semestri, come è in uso nelle università germaniche, con programma speciale per ciascuno di essi.

IX. — *Corrispondenza internazionale tra gli allievi delle varie scuole superiori di commercio dei diversi Stati.* — Non nuova è l' idea, — ed io caldamente la raccomando a chi si propone di compilare un programma per l'insegnamento delle lingue nelle Scuole superiori, — di quella corrispondenza tra allievi delle diverse nazioni, che organizzata a dovere, non mancherebbe di dare eccellenti risultati, sia stabilendo un certo affiatamento, che promuovendo una feconda emulazione fra chi lavora con i mezzi medesimi ad un medesimo fine. Già il bisogno sempre crescente di apprender le lingue vive ha fatto sì che qua e là sorgessero delle Società internazionali, collo scopo di porre in relazione persone dei vari paesi, bramose di esercitarsi reciprocamente a mezzo della corrispondenza nella lingua l'una dell'altra. Chi non vede che ciò potrebbe tanto meglio farsi tra giovani i quali, trovandosi ancora in quel periodo della vita che è solo occupato dalle cure dello studio, ad esso possono completamente ed esclusivamente dedicare tutte le loro forze e tutto il loro tempo? Ordinando una rete per modo che ciascuna Scuola superiore si trovasse collegata con altre scuole di pari grado, appartenenti a nazioni di diversa favella, si sarebbe da questo lato raggiunto per intero lo scopo.

Questi, secondo me, i criterii generali che dovrebbero governar lo studio delle lingue nelle Scuole commerciali superiori. Se altri, di me più provetto, saprà concepirne di migliori od escogitare come che sia un sistema che risponda meglio così nei riguardi della teoria che in quelli dei pratici vantaggi, a lui resta libero il campo, mentre a me sarà largo compenso l' avere recato alla soluzione di sì importante problema il modesto contributo dell' opera mia.

Prof. Mario Filippetti.

MEMORIA *del prof.* Guglielmo Weinig, *direttore della Scuola cantonale di Bellinzona.*

Prima, indispensabile condizione è che l'insegnamento sia impartito da un *buon* docente, padrone della lingua non solo grammaticamente, ma in caso di parlarla speditamente e che nello stesso tempo conosca bene altre lingue straniere.

Nell' insegnamento si deve aspirare a far sì che la lingua materna possa venir lasciata in disparte al più presto possibile, introducendo fin dapprincipio l'allievo nella costruzione e nello spirito della lingua straniera, per mezzo della lingua stessa.

Raccomandabile per la prima classe è il metodo intuitivo, seguendo il quale ogni lezione deve apportare un considerevole arricchimento di vocaboli, unito a continui esercizi di conversazione. Scrupolosa ed accurata attenzione dev' essere consacrata alla pronuncia. E di pari passo cogli esercizi orali di conversazione, debbono camminare gli esercizi scritti. Il testo grammaticale e le traduzioni dalla lingua materna vogliono essere, nel primo anno, assolutamente risparmiati.

Nel secondo anno si introduce un libro di lettura e si consacra una cura speciale alla grammatica, ma le regole grammaticali debbono venir desunte dal libro di lettura stesso. Questo libro deve poter prestare argomento a variati e molteplici esercizi sì orali che scritti. E qui pure bisogna severamente bandire l' uso della lingua materna. I pezzi scelti provvedono anche un buon materiale per compiti da eseguirsi a casa, sostituendo così le traduzioni dalla lingua materna nella straniera. Nella seconda classe si comincierà con piccoli componimenti e lettere famigliari, curando anche l'ortografia per mezzo di dettature. Raccomandabile è il racconto di aneddoti umoristici, che l' allievo racconta a sua volta ancora.

Nella terza classe la grammatica deve essere condotta a termine. Per dare maggior valore e scopo alla conversazione, altre materie d'insegnamento verranno impartite nella lingua straniera. Il libro di lettura deve procurare maggiori variazioni, osservando però che i pezzi scelti sieno in istretta relazione colla futura carriera dell' allievo, atti a destarne l' interesse e l' immaginazione. La parte più importante dell' insegnamento delle lingue straniere, per la terza classe, è fornita dalla corrispondenza commerciale. Si deve però proibire l'applicazione di manuali e di traduzioni di lettere dalla lingua materna nella lingua estera. Si debbono insegnare i termini commerciali, i principi delle lettere e le formule di chiusura, lo stile commerciale deve venir formato da lettere originali nell' idioma straniero. Nei temi delle lettere si osservi la massima fondamentale: « procedere dal più facile al più difficile » e non cominciar mai colle lettere più complicate, come sarebbero, a mo' d' esempio, le circolari.

Nelle Scuole superiori non si deve ricorrere più a nessuna grammatica. L' insegnamento delle lingue straniere deve svilupparsi in modo assai variato, e maggior numero di materie deve esser insegnato nell' idioma straniero. Lasciamo da parte anche il libro di lettura e prendiamo ad esaminare cogli allievi le nuove pubblicazioni nel dominio del commercio e dell' industria. Nel campo letterario è raccomandabile la lettura di buoni autori. Si facciano componimenti con soggetti d'ordine generale.

Ma punto culminante dell' insegnamento nella scuola superiore sia la corrispondenza che, per quanto possibile, deve essere applicata praticamente; con provetti commercianti debbono gli scolari tener scambio di lettere nelle lingue straniere.

Basandosi sulla sua pratica esperienza, il relatore, svilupperà ulteriormente tutti questi punti davanti al Congresso.

G. Weinig

14

MEMORIA *del Prof. Cav.* Enrico Tur *della R. Scuola superiore di commercio di Venezia, Ufficiale d' Accademia (Francia).*

Toutes les langues, je ne veux parler que des langues modernes, ont leurs beautés relatives ; toutes se distinguent par quelque caractère particulier qui se rattache à leur richesse, à leur harmonie, à leur élégance, à la forme plus ou moins simple de leur construction et toutes fournissent leur contingent plus ou moins riche à la république des lettres, malheureusement trop indulgente aujourd' hui pour certains délits contre le bon goût, quelquefois même contre le bon sens, la morale et les règles, fondement de tout idiome qui doit servir d' interprète aux esprits supérieurs de son temps, lesquels veulent intéresser les siècles à venir. Toutes les langues ont donc droit à notre respect, et toutes mériteraient d' être étudiées, s' il était permis à l' esprit de l' homme d' embrasser de si vastes connaissances qui exigent non seulement de longues études, mais des aptitudes particulières, don du ciel plutôt que fruit de pénibles labeurs.

Cependant, par une de ces lois inhérentes à la nature humaine toujours portée à préférer ce qui lui appartient, ce qui la touche de prés, enfin ce qui, dès qu' elle eut la conscience de son existence, intéressa ses sens, son esprit et son coeur, notre langue maternelle nous semble avoir un mérite supérieur à celui des autres langues, de même que notre patrie a la primanté dans nos affections, notre mère à l' égard des autres mères, notre famille comparée aux autres familles. Mais cette préférence que le coeur, si ce n' est la raison, sanctionne toujours, doit-être soumise à des restrictions dictées par l' impartialité que chacun est en devoir d' observer dans le jugement qu' il porte sur le bien d' autrui, que ce soit sa langue, sa gloire, les actes héroïques de son histoire, et les chefs-d' oeuvre sur lesquels repose cette gloire. Cette impartialité doit nous porter à reconnaître, à apprécier ce qu' il y

a de beau et de grand chez les autres, tout en chér'ssant ce qu' il y a chez nous de moindre, d'égal ou de supérieur. Pour parvenir à cette région sereine où l'on se soustrait à toute prévention, il est indispensable de s' enrichir de connaissances qui neutralisent, pour ainsi dire, l'esprit, qui étouffent l'égoisme et qui ouvrent sur le mérite, partout où il se trouve, les yeux du coeur et de la raison.

Quelques grands peuples qui ont brillé, ou qui brillent encore sur la terre, peuvent se vanter à bon droit de posséder une langue et une littérature aussi belles que riches par le grand nombre de leurs écrivains et des chefs-d' oeuvre dus à leur génie. Les Italiens, les Français, les Anglais, les Allemands et les Espagnols, figurent au premier rang, sans parler, bien entendu, des Grecs et des Romains, dont l' idiome riche et harmonieux, n' a plus de vie que dans leurs ouvrages immortels. Je les nomme tous avec respect, surtout les derniers que j'ai toujours considérés comme les sources les plus puissantes, les plus vraies du beau, et je me garderai bien d'établir ici, d'après mes propres lumières ou celles d' autrui, le moindre parallèle entre les richesses littéraires de ces différents peuples, mais, me faisant l' écho d' une opinion générale, d' une opinion exempte de toute partialité systématique, je n' hésite pas à dire, qu' en dehors de sa valeur réelle, la langue française a par son utilité, le droit de priorité, consacré par un long usage, sur les autres langues. — Je suis loin, je le rèpète, de contester le mérite, l' importance et le besoin des autres idiomes pour les gens d' affaires et pour les gens studieux. Ce droit qu' osent seuls lui disputer quelques esprits justement fiers de parler depuis leur naissance un langage dont se sont servis et se servent encore des hommes de génie pour éclairer le monde, la langue française le doit à la simplicité de sa construction, à ses tournures élégantes, sans enflure, sans affectation, se prêtant à tous les genres littéraires depuis la conversation la plus simple jusqu' à l' éloquence la plus sublime, depuis l' explication des règles élémentaires appliquées aux sciences positives, jusqu' a la composition des ouvrages les plus profonds sur les sciences abstraites. Elle doit aussi sa diffusion universelle, non pas, comme on l' a dit,

à des conquêtes éphémères comme celles de Louis XIV ou de Napoléon I^er ni même à l' importance de l' histoire de France, car si cela était, d' autres peuples auraient des droits à peut prés équivalents, mais elle en est redevable aux oeuvres des grands écrivains dans tous les genres en prose et en vers, embrassant tous les arts, toutes les sciences humaines.

Mais, en parlant de la facilité avec laquelle la langue française se répand partout, je crois devoir signaler une erreur dans laquelle on tombe trop souvent, relativement aux soins que réclame son étude et au temps qu' on doit y consacrer. Parce que cette langue est d' un usage général, parce que partout, ou à peu près partout, on l' apprend ou on la parle, une opinion malheureusement répandue en Italie et ailleurs, et que Massimo d' Azeglio a combattu dans son livre « I miei ricordi », est que l' étude du français est facile, plus facile même que celle des autres langues, et qu' il suffit de quelques mois d' une application même superficielle pour s' en rendre maître et s' en servir selon ses besoins.

La connaissance d' une langue a trois bases principales : la lecture qui comprend les règles d' une prononciation exacte et pure ; l' orthographe usuelle ou étymologique et grammaticale, et la syntaxe ou construction. Sans une lecture franchement courante, sans une bonne prononciation, telle que l'a établie l' usage le plus universel, au sein de la nation qui la parle, une langue manque de fondements, de grâce, d' élégance, surtout chez les étrangers, exposés par là à blesser l' organe délicat des nationaux. Mais une mauvaise prononciation n' à pas seulement l' inconvénient, assez grave, du reste, de blesser une oreille susceptible et délicate ; elle produit aussi des équivoques bizarres autant que nuisibles au sens : telles seraient par exemple, la confusion de *bureau* avec *bourreau*, de *bûcher* avec *boucher*, de *repondre* avec *répondre*, de *Buffon* avec *bouffon* et cent autres qu' il serait oiseux d'énumérer. — Aussi le professeur ne saurait-il trop s' appliquer dès le principe, à enseigner par la théorie, et bien plus par l' exemple, une prononciation, si ce n' est d'une propriété exquise, du moins d' une exactitude assez parfaite pour ne pas exposer les élèves à de telles confusions, à de si plai-

santes équivoques, et les habituer à plier leur organe aux nuances quelquefois imperceptibles des sons, des voyelles et des syllabes françaises, ainsi qu' à l' usage des liaisons qui par leur fréquence ou leur rareté peuvent augmenter ou diminuer la douceur et la grâce de la diction.

L' orthographe dont le premier maître est l' instinct, le second l' usage, le troisième la grammaire, est aussi une des assises de l' édifice. Un mot mal écrit choque la vue et dénote l' incurie ou l' ignorance de l' écrivain. Si la faute existe dans le corps du mot, elle prouve que le coupable est très peu partisan de la lecture. Si elle est dans la terminaison, elle montre que le délinquant a négligé l' étude de la grammaire. Or, on ne doit pas ignorer que si l' étude de la grammaire est d' une grande importance pour toutes les langues, elle est surtout d' une importance capitale pour la langue française. Sans elle, en effet, on ne saurait, pour ainsi dire, prononcer un mot, construire une phrase sans risquer, non seulement de blesser l' oreille et le sens en confondant le genre et le nombre, mais de s' enfoncer dans un dédale de discordances, au milieu desquelles l' idée la plus belle perdrait de sa force et de sa clarté. Boileau dit avec raison :

> Sans la langue, en un mot, l' auteur le plus divin,
> Est toujours, quoiqu' il fasse, un méchant écrivain.

Et la grammaire de la langue française est une des plus difficiles, pour ne pas dire la plus difficile, de celles qui régissent les langues modernes. Basée sur des règles principales, accompagnées d' exceptions peut-être un peu trop nombreuses, auxquelles font suite de fréquentes remarques, pleine d' anomalies, elle exige une étude longue, régulière, inséparable d' exercices grammaticaux qui, par leur multiplicité facilitent l' intelligence de la théorie et la fixent dans l' esprit d' une manière permanente, pourvu toutefois que la lecture des bons auteurs classiques ou romantiques, vienne leur servir de puissant auxiliaire. Grâces à ces fréquents exercices et à ces exemples, on parvient à se familiariser avec les difficultés de la

syntaxe, lesquelles de classant toutes avec ordre dans la mémoire, s' y gravent profondément.

C' est sur les principes que nous venons d' exposer que nous avons rédigé le programme suivant qui nous a servi de guide pendant près de 10 ans dans notre enseignement du français à l' Ecole R Supérieure de Commerce à Venise.

PROGRAMME

Le programme du premier cours comprend l' étude approfondie des règles de la prononciation et de l' orthographe, étude corroborée par de continuelles applications sur les morceaux choisis des auteurs les plus faciles.

Dans ce cours les éléves sont constamment exercés à la lecture pour acquérir une bonne prononciation et pour distinguer sans difficulté les différents sons. La lecture est toujours suivie de la traduction littérale du morceau, car il n' y a aucun enseignement profitable si l' on n' a pas bien compris. Outre les règles de la prononciation et de l' orthographe, l' étude de la grammaire occupe une bonne partie des leçons hebdomadaires soit pour rafraîchir la mémoire de ceux qui provenant des Instituts techniques ou d' autres établissements d' instruction, en ont déjà une connaissance plus ou moins étendue, soit pour en affermir les fondements dans ceux qui, éventuellement n' en auraient qu' une connaissance limitée. (Voir plus bas : De quelques réformes etc.).

Le programme grammatical s' étend depuis l' article jusqu' aux parties invariables du discours. Il va sans dire que chaque règle, chaque exception, est accompagnée de nombreux exercices écrits ou oraux, qui doivent servir à bien fixer dans la mémoire des élèves ce qu' ils ont appris, chose indispensable à tout enseignement bien entendu, car, comme dit le Poeta :

. . . . Non fa scienza,
Senza lo ritener, aver inteso.

Fidèle au dicton d' Horace :

Segnius irritant animos demissa per aures
Quam quae sunt oculis subjecta fidelibus etc.

nous exerçons le plus souvent que possible, compatiblement avec l' étendue de la matière et le peu temps qui lui est réservé, les jeunes intelligences à ces applications pratiques qui donnent un meilleur résultat que la simple et aride exposition des théories, toujours ennuyeuse, quelquefois incompréhensible, soit par la difficulté de la matière elle-même, soit par le peu de clarté du texte. Outre les exercices grammaticaux qui forment, comme l' avons dit, la partie principale de l' instruction du I^er^ cours, les élèves s' appliquent aussi à la traduction orale ou écrite de textes faciles italiens, à des compositions sur des sujets familiers indiqués par le professeur, on choisis par eux, soit développés en particulier, soit en classe. Ajoutons a ce que nous venons de dire que les leçons sont tenues en français, que les élèves doivent aux examens répondre en français aux questions qui leur sont adressées, et que durant l' année scolaire et dans chaque leçon, les relations entre professeur et élèves sont faites en français, ce qui, à plus forte raison, est applicable aux autres cours.

Les élèves du 2^d^ cours se perfectionnent dans la syntaxe et nous avons soin aussi de leur rappeler constamment les régles principales de la grammaire. Les exercices correspondants sont soignensement revus et corrigés, de même que les compositions de tout genre. Outre cela, une fois par semaine, ce cours, ainsi que les suivants, a une heure de conversation sur un sujet fixé à l' avance, ou sur ce qui peut, d' aventure, se préter à fournir la matiére d' un entretien agréable et instructif. Une étude diligente de la phraséologie sert de complèment au programme.

Dans le 3. cours, les connaissances de la grammaire et de la syntaxe étant solidement établies, et le besoin n' existant plus de recourir trop fréquemment aux régles, les élèves ont un enseignement plus pratique. Ils traitent des sujets historiques, traduisent en français des passages de nos meilleurs écrivains, ou en italien des passages des meilleurs écrivains français; écrivent des lettres commerciales de tout genre, compositions qui sont toujours bien et dûment corrigeés par le professeur. Dans le 3. cours on commence aussi l' étude de quelques auteurs classiques français ainsi que la biographie de ces auteurs,

ce qui doit être comme une préparation à l'enseignement de la littérature française dans les deux derniers cours. De fréquents exercices sur les gallicismes, sur les italianismes, sur les tournures spéciales de la langue, et de fréquentes conversations, mettent l' élève en état de se rendre familières toutes les particularités qui donnent a la langue son caractére individuel.

Quant à l' enseignement du 4. et du 5. cours qui marchent parallèlement pour ce qui concerne l' étude du français, et je crois aussi des autres langues, il nous reste peu à ajouter a ce que nous avons exposé jusqu' ici. Outre de fréquentes compositions sur tous les sujets, les élèves sont appelés, par intervalles, à tenir des conférences, ou à faire une leçon sur un sujet choisi par eux, ou indiqué à l' avance par le professeur (Esercizi didattici). La lecture et l' analyse des meilleurs auteurs ne sont pas négligées ainsi que l' histoire littéraire depuis l'origine de la langue aux temps modernes, de même que les exercices de conversation.

Voilà en peu de mots quel est le programme de l'enseignement de la langue française à l' Ecole R. Sup. de Commerce. Peut-être y aura-t-il quelque lacune, quelque imperfection ; *errare humanum est*, mais nous croyons qu' il n' y a aucun programme, si incomplet, si imparfait qu' il soit, qui ne puisse donner de bons résultats, gràce à la diligence du professeur et à l' application et à la bonne volonté des élèves.

De quelques réformes à apporter à l'enseignement de la langue française.

Mais, pour que le programme ci-dessus obtienne un meilleur résultat, il serait absolument nécessaire, (et nous ne saurions trop insister sur ce point) que l'étude des langues (je parle principalement de la langue française) fût totalement séparé des autres études. Nous avons deux catégories d'éléves: les uns entrent à l' école après un examen d' admission et ce sont généralement ceux qui connaissent le moins le français : les autres sont admis sans examen, tels que ceux qui ont obtenu la *licence* d' un Institut technique ou d' un lycée — ces derniers-ci sont dans la plupart des cas un bon élément, grâce

à l' instruction classique qu' ils ont reçue et, par conséquent, à la culture générale, qui fait trop souvent défaut aux autres. Eh bien ! ces deux catégories d' élèves, d' un degré si différent de connaissance en fait de langue française, sont tous admis au même cours, au même niveau, de sorte que l' ignorant se trouve au même rang du plus instruit. Cela constitue embarras pour le professeur, car comment doit-il s' y prendre pour ne pas négliger les plus avancés et pour s' occuper des plus arriérés? Si l' enseignement des langues était séparé, cela n' arriverait pas. L' élève, par exemple, qui serait reconnu capable, d'après examen, de fréquenter les cours plus avancés, y serait admis et pourrait ainsi se perfectionner, sans revenir inutilement sur ce qu' il a appris dans les années précédant son admission à l' Ecole. Voilà, certes, un grand inconvénient, auquel à notre avis il est indispensable d' apporter reméde si l' on veut que l' étude dès langues étrangères produise un bon fruit.

Un autre inconvénient d' une égale importance se vérifie dans la division par sections. Les sections destinées à fournir le contingent aux examens de diplome (esame di abilitazione all' insegnamento) ont les leçons de français en commun avec les autres sections. Ainsi les élèves appartenant à la section commerciale, pour lesquels la connaissance profonde des règles n' est pas d' une nécessité absolue, ont le même enseignement que ceux qui se destinent aux langues, pour lesquels, par contre, la connaissance technique profonde et exacte des régles de la grammaire et de la syntaxe est absolument indispensable. Ainsi, dans le 4e e 5e cours, où toutes les sections sont de même réunies, tous les élèves, nul excepté, sont obligés d' assister aux leçons de littérature qui sont d' une incontestable importance pour ceux qui devriendront un jour professeurs, et qui n' ont qu' une médiocre valeur pour les autres. Il est vrai cependant, que de telles notions ne sont par tout à fait inutiles même pour les autres sections: elles seront au moins pour elles un ornement, mais il fandrait ôter pour ces section l' obligation d' y assister.

Une autre chose qui s' oppose aussi à l' acquisition de bon résultats dans l' enseignement des langues, c' est malheu-

reusement le peu de temps qui leur est destinè. Que peut-on faire, en effet, avec trois heures par semaine pour chaque cours? A quoi se réduit l'enseignement, surtout en tenant compte des nombreuses vacances accordées par l' usage ? La réponse n' est pas douteuse. Il faudrait donc assigner aux langues un temps plus long, plus propre par conséquent au développement complet du programme.

Telles sont les réformes que nous voudrions voir apporter à l' enseignement de la langue française et nous osons nous flatter qu' elles seraient approuvées de nos honorables collégues, le Prof. d' anglais et le Prof. d' allemand. Mais, en concluant, toutes ces réformes, ces changements, qui sont nos *desiderata* et dans l' efficacité desquels nous avons une foi inébranlable, n' aboutirout à rien si les élèves, de leur côté ne s' habitueront pas à considérer l' étude des langues, comme une étude d'une importance absolue. Ou a beau être profond en comptabilité, en droit, en économie politique, etc; si l' on n' a pas une connaissance assez étendue d' une ou de deux langues étrangères, on s' expose à obtenir difficilement un emploi lucratif, et laissant de côté la question de l' avantage matériel, à faire une triste figure dans la societé moderne où l' usage des langues étrangères, s' impose rigoureusement. Rieu ne se fera en outre, si M.rs les éléves ne voudront pas se persuader que les langues ne s'apprennent pas avec deux ou trois leçons par semaine: que la leçon n' est qu' un guide, qu' une trace, pour acquérir la connaissance étendue d' une langue; qu' elle ne suffit pas. Il faut qu' ils se persuadent sérieusement que ce n' est que par la lecture fréquente et surtout par la conservation avec les étrangers instruits, qn' ils parviendront à parler correctement et à comprendre sur le champ une langue étrangère, quelle qu'en soit la difficulté.

D' aprés tout ce que nous venons de dire, quelqu' un peut nous demander: Donc tout ce que vous avec fait jusqu' ici a été mal fait? Nous répondons négativement et les preuves sont là pour donner un démenti à cette opinion. Bon nombre de jeunes gens, sortis de notre école, se sont fait honneur, soit en société, soit dans les emplois qu' ils ont occupés dans le commerce ou dans l' enseignement, et sous ce point nous

n' avont pas, Dieu merci, à nous plaindre de notre travail. Mais rien n' empêche l' homme de perfectionner son ouvrage, de chercher le mieux, ce que nous espérons obtenir en proposant des reformes que nous ne croyons pas tout à fait dépourvues d' utilité. Ce n' est pas ici le cas de dire : Le mieux est l' ennemi du bien.

ENR. TUR

15

MEMORIA *del prof.* GILBERTO BLOCH *di Bienne (Svizzera).*

L' étude des langues étrangères a acquis de nos jours une grande importance. Il existe des intérêts communs entre les nations du globe malgré toutes les hostilités. Pour entretenir des relations suivies avec l' étranger, il faut pouvoir lui parler dans son propre idiome. Si l' étude approfondie de la langue maternelle doit fournir au commerçant les connaissances variées dont il a besoin, la langue étrangère le mettra en rapport avec ses clients. L' étude des langues étrangères est d'une très-haute importance, car la concurrence dans le commerce est devenue tellement intense que même le plus habile des commerçants doit travailler de toutes ses forces pour ne pas succomber dans la lutte.

Les Ecoles de commerce ont été fondées justement dans le but de fournir aux jeunes gens qui se destinent à la carrière commerciale un ensemble de connaissances suffisantes et utiles pour leur vocation. Parmi les différentes branches du programme général, l' enseignement des langues étrangères a toujours occupé une bonne place et depuis la fondation des Ecoles de commerce, la question de l' organisation de cet enseignement est à l' ordre du jour, et il ne faut pas s' en étonner. Même les écoles qui existent depuis une centaine d' années, tâtonnent encore aujourd'hui dans cette question importante de l' enseignement des langues.

Grâce à l' intérêt que le gouvernement fédéral prête à l' enseignement commercial, ce dernier est bien développé en Suisse, où l' on compte 14 écoles de commerce secondaires et supérieures, à côté de nombreuses écoles professionnelles dirigées par les sociétés de jeunes commerçants. Je me bornerai dans ce petit rapport à ce champ restreint; mais ce qui se dit de n' importe quel pays, est applicable à toutes

les institutions semblables de l'étranger, vu les intérêts communs des Ecoles de commerce.

Quel est le but d'une Ecole de commerce ?

En Suisse cette question a été doublement résolue. Les uns parlent en faveur des connaissances générales, les autres en faveur des connaissances purement pratiques. L' Ecole de commerce de Winterthour cherche à préparer les jeunes gens à la carrière commerciale en leur donnant une instruction générale solide qui leur sera utile dans n' importe quelle situation de leur vie ; elle cherche à développer le sentiment de l' ordre et de l' exactitude en habituant les éléves à un travail sérieux. L' Ecole de commerce de La Chaux-de-fonds s'attache à donner à ses élèves « une forto instruction spéciale, basée sur une instruction générale solide ».

Voilà donc deux opinions bien distinctes sur le but de nos Ecoles de commerce. Cette divergence d'opinions existera encore longtemps, vu que les intérêts des différentes localités qui ont fondé des Ecoles de commerce, ne sont pas les mêmes. Il faut observer cependant que toutes les Ecoles sont d' accord, pour dire que le commerçant actuellement a besoin d'une forte dose de connaissances générales, s'il veut lutter avec succès contre la concurrence toujours croissante.

Parmi les branches d' enseignement dans les Ecoles de commerce, il en est une, sur la valeur de laquelle il n'y a aucun doute, et qui par conséquent figure en première ligne dans tous les programmes : C' est *l' enseignement des langues ètrangères : le français, l' allemand, l' anglais, l' italien, l'espagnol, le portugais, le russe, le hollandais.*

Que le jeune commerçant entre au service d'une maison de commerce de son propre pays ou de l' étranger, on lui domandera la connaissance de deux langues; s' il en connaît une troisiéme, il aura la préférence sur le candidat qui n'en connaît que deux. Les nombreux programmes des Ecoles de commerce européennes qui étaient à ma disposition, assignent à l' étude des langues étrangères un nombre plus ou moins grand d' heures hebdomadaires. Je dois dire dés le

début, que cette partie de mon rapport a en vue les Ecoles de commerce *secondaires.*

En général ces Ecoles ont des cours de *trois* ans; l'élève, à son admission, possède l'âge de 14 ou de 15 ans, il a déjà fréquenté les écoles primaires ou secondaires, il est libéré des écoles obligatoires. C'est sur cette base que les Ecoles des commerce doivent se fonder, sans quoi il serait impossible de demander que l'élève parlât et écrivît à sa sortie les langues étrangères. Les connaissances dans la langue maternelle doivent lui aider à s'approprier plus facilement les particularités des langues étrangères.

Parler et écrire correctement la langue étrangère, voilà le but que les Ecoles de commerce cherchent à atteindre.

Cela est-il possible ?

La réponse est affirmative.

De quelle façon peut-on y arriver ?

Voilà ce que nous avons à examiner.

D'abord il faut demander des cours de *trois* ans vu que toutes les langues, aussi bien les langues romanes que les langues germaniques, présentent des difficultés plus ou moins grandes. Exiger que les élèves connaissent ces langues, comme s'ils les avaient étudiées à l'étranger, est chose impossible ; mais ils doivent comprendre une conversation quelconque, ils doivent lire et répondre couramment et savoir correspondre sans faute sur des sujets commerciaux. Ce résultat a été obtenu en Suisse pour l'allemand, le français, l'italien et l' anglais, avec la plupart des élèves sortant du 3me cours des Ecoles de commerce. Il va sans dire qu'un élève qui sait ces langues et qui a travaillé sérieusement dans les autres branches d'enseignement, sera pour son chef un apprenti beaucoup plus précieux qu'un jeune homme de 14 ou 15 ans qui sort de l'Ecole obligatoire. Pour cette raison certains chefs de maisons commerciales, abrègent l'apprentissage pour les élèves des écoles de commerce.

Le nombre d'heures hebdomadaires pour une langue étrangère étant de 4 à 5 suivant les difficultés qu'elle présente, le nombre des élèves doit être restreint et ne pas dépasser 25.

Quelle doit être la répartition des matières à enseigner dans les langues étrangères ?

La question de la *grammaire* a souvent été traitée ; mais le résultat de toutes les discussions a toujours été le même. L'étude de la grammaire est indispensable. Toutes les methodes pédagogiques qui la négligeraient ou qui tendraient à la négliger, feraient fausse route, car la connaissance de la composition d' une langue est une condition sine qua non pour la compréhension de ses difficultés. Mais il ne faut pas enseigner les règles grammaticales sous une forme pédante, on doit les déduire de la langue elle-même, et une fois fixées, les appliquer dans des exercices nombreux. De telle façon elles ne sont pas apprises directement, mais par l'usage, et elles restent gravées dans la mémoire des élèves. Quoique ces derniers possèdent en entrant à l'Ecole de commerce des connaissances plus ou moins grandes de la langue étrangère, l'enseignement doit commencer par les premiers principes. Si dans la *prèmière* année la *grammaire* joue nécessairement le premier rôle, il ne faut pas négliger les exercices de conversation sur des sujets choisis parmi tout ce qui intéresse les élèves, depuis la salle d'études jusqu' aux petits évènements du jour. Tous ces exercices, écrits ou oraux, plaisent à l' élève, parce qu'ils rentrent dans la sphère de ses connaissances.

La *seconde* année doit consacrer plus de temps à la *lecture* et à la *conversation*, tout en répétant la grammaire. Les textes seront de difficulté moyenne et le genre narratif se prête le plus facilement à une revue des règles grammaticales. Les mots inconnus doivent être appris par coeur, la préparation doit être soignée et il faut toujours insister sur une bonne prononciation. Pour les travaux *écrits*, les narrations se prêtent le mieux à la préparation du style épistolaire.

Après avoir préparé l'élève sérieusement pendant deux ans, les cours de la *troisième* année sont ceux où les connaissances acquises doivent être mises en pratique. C'est alors que l' enseignement commence à se débarasser de ses liens d'école et où il faut attacher plus d'importance à l'ensei-

gnement de la langue écrite, à la *composition* et à la correspondance commerciale, pour que l'élève sortant de l'école et entrant dans une maison de commerce, puisse se charger de la correspondance étrangère. Il faut arriver à ce que les élèves sachent rédiger sans peine et correctement des lettres sur tous les sujets de la correspondance commerciale. La pratique nous démontre qu'il est possible d'atteindre ce but. Quant aux exercices oraux, les élèves sont tenus à faire des exposés dont ils chosissent les sujets eux-mêmes pour commencer. Toute la classe est appelée à aider le professeur dans sa critique et les élèves, pour la plupart timides pour ces exercices, finissent cependant par les aimer. Il y a des Écoles de commerce où, par cette manière de procéder, on est arrivé à d'excellents résultats. C'est dans cette classe qu'un aperçu de l'histoire de la formation et de la littérature de la langue étrangère peut être donné aux élèves.

Pour arriver à ce résultat, le professeur doit être à la hauteur de sa tâche. Il doit savoir à fond la langue étrangère qu'il enseigne, son histoire, sa grammaire, son style, sa littérature et en même temps l'on doit demander qu'il ait fait un séjour assez long dans le pays étranger, pour qu'il puisse converser dans cette langue comme si elle était sa langue maternelle. Il doit avoir fait ses études dans une école supérieure, être pédagogue, et il faut qu'il se mette en relation avec les commerçants avec lesquels il traitera les questions touchant les intérêts de l'Ecole.

La question de savoir si pour l'enseignement de la langue étrangère un professeur de ce pays est mieux qualifié qu'un professeur étranger, n'est pas à traiter ici; du reste elle n'est pas prête à être discutée mûrement, les expériences n'étant pas encore suffisantes. En Suisse, l'Etat donne des bourses à de bons élèves des Ecoles de commerce qui se voueront à l'enseignement, pour qu'il puissent faire leurs études à des Ecoles de commerce suisses ou étrangères et entrer pour un certain temps dans de grandes maisons de commerce ou de banque. Ils ont donc l'occasion de se perfectionner dans la pratique commerciale et dans les langues.

Ces futurs professeurs seront d'excellents maîtres pour nos Ecoles de commerce, s'ils ont le don de la pédagogie.

Une question de la plus haute importance est celle des *manuels*. Notre époque voit paraître presque tous les jours de nouvelles grammaires, de nouveaux livres de lecture etc. Chaque auteur croit avoir trouvé la meilleure méthode et il existe des guides qui nous donnent la nomenclature de tous les manuels en usage dans les Ecoles de commerce de presque tous les pays de l'Europe. Ces publications nous sont d'autant plus utiles qu'elles nous démontrent que sur ce terrain une unification est bien désirable. Une grammaire française p. ex. qui répondrait aux exigences de nos Écoles de commerce n' existe pas encore. Le même cas se présente pour les grammaires allemandes, italiennes etc. Les excellents livres de ce genre sont plutòt écrits pour les écoles obligatoires de tout degré, dont le but diffère de beaucoup de celui des Ecoles de commerce. Il en est de même des livres de lecture; ils n'offrent pas l'intérêt nécessaire aux élèves, parce que les nombreux chapitres se rapportant au commerce manquent. Dans les Ecoles de commerce de l'Allemagne et de l'Autriche p. ex. l'on se sert de grammaires françaises qui ont un caractère tout à fait spécial. Elle ont le grand défaut de ne traiter pour la plupart que la langue commerciale, en négligeant la langue courante. Cette dernière cependant est la plus importante pour le commerçant; c'est la langue de l'homme lettré, la langue de la conversation, la langue générale et la base de la langue commerciale.

Parmi les grammaires il y en a qui sont trop complètes, qui ne négligent aucune règle, aucune exception, parce qu'elles sont en usage dans des écoles où les cours grammaticaux durent de 5 à 6 ans. Elles sont en 2 ou 3 volumes avec un résumé, et ne peuvent être recommandées pour les Écoles de commerce où l'on doit arriver en peu de temps à des résultats pratiques. Une grammaire écrite pour des enfants, ne convient pas non plus à nos élèves.

Les manuels de langue étrangère pour les Ecoles de commerce doivent avoir un caractère spécial, comme ceux

des lycées etc. Ils ont un double but: l' introduction de l' élève dans l' usage de la langue sociale, aussi bien que dans la langue commerciale. Ils doivent être rédigés de façon à pouvoir servir à cet effet. Les intérêts du commerce sont universels, la grammaire modèle pourrait donc servir à tous les pays; elle aurait un cachet spécial pour chaque pays suivant ses besoins, mais la méthode et le but de l'enseignement resteraient les mêmes.

La création d' un manuel modèle pour toute langue étrangère ne serait pas chose impossible. Il serait à souhaiter que les professeurs d' un pays se réunissent pour trouver les moyens de créer un manuel d'une langue étrangère et que les collègues d'un autre en fissent autant pour une seconde et troisième, et ainsi de suite. Ce modèle trouvé, le reste irait tout seul, car un bon accord a toujours régné parmi ceux qui sont appelés à cette noble tâche: l'éducation de la jeunesse.

En Suisse cette question a été soulevée il y a bientôt deux ans. Une commission a été chargée de faire un rapport sur la valeur des manuels en usage dans les sections de la Societé suisse des jeunes commerçants, et le résultat de ces recherches très intéressantes a été la nécessité de la création d'un manuel modèle. Sur 35 manuels de langue française il n'y en avait que 6 qui pussent être recommandés sans réserve. Parmi ces derniers, pas un même ne répondait aux exigences des écoles professionelles. Le travail de la commission, composée d' hommes très compétents, nous démontre donc que pour les manuels importants de langue française, nous ne sommes pas suffisamment pourvus, en Suisse, comme on le croit généralement. Dans les autres pays il en est de même. Le nombre des élèves qui souffrent de cet état de choses est grand. Un bon manuel serait un terrain commun sur lequel les différentes parties de l' enseignement, grammaire, lecture, conversation, correspondance, pourraient être développées d' une manière excessivement féconde.

Les traits principaux d' après lesquels ce manuel devrait être rédigé, auraient pour base ce qui suit:

Le manuel commencerait par les principes élémentaires,

comme nous l'avons déjà dit. Le côté pratique serait prédominant; les exceptions et les expressions propres à la langue se trouveraient dans le livre de lecture ; la méthode serait naturelle et inductive; la conversation ordinaire devrait passer en première ligne ; la langue commerciale serait introduite, mais seulement d'une manière générale.

Le livre de lecture n' offrirait pas aux élèves des sujets littéraires proprement dits, il devrait montrer les conditions géographiques et sociales ; les matières seraient aussi prises en partie dans la vie commerciale ; la correspondance commerciale en serait exclue; le style epistolaire courant y trouverait sa place ; la biographie d' hommes célèbres intéresserait les élèves ; quelques belles poésies classiques rentreraient dans le cadre de l'ouvrage.

Quant aux manuels de correspondance commerciale, il en existe d'assez bons dans les différentes langues et quoique les lettres commerciales offrent un nombre infini de sujets variés, les principaux types de lettres suffisent en général. Il faut cependant ajouter que le style épistolaire commercial ne pourra être appris à fond que dans la pratique.

Encore quelques mots sur l' enseignement des langues étrangères dans les *Ecoles de commerce supérieures*.

Il est assez difficile quelquefois de trouver le point de démarcation entre les Ecoles de commerce secondaires et supérieures, car sous ce rapport il y a des écoles plus ou moins modestes dans le choix de leur nom. Les Ecoles de commerce supérieures cherchent à procurer aux élèves des connaissances approfondies de tout ce qui concerne la science commerciale. Quant aux langues étrangères tous les exercices, oraux ou écrits, sont à amplifier ; comme nouvelle branche d' étude il faudrait ajouter la *littérature* dans ses traits principaux, depuis son origine jusqu' à nos jours. Il ne s'agirait pas ici d'une histoire de la littérature détaillée, d' une nomenclature monotone de poètes et écrivains, mais de la lecture des meilleurs morceaux de littérature, de l'étude des idées à travers les siècles. Les erreurs de toute une époque serviront à élargir l'horizon du jeune homme. L' histoire de la formation de la langue, dont les éléments sont enseignés

dans le degré inférieur, trouvera un excellent accueil dans le degré supérieur, accueil d'autant meilleur, que l'étude de la formation d'une langue est l'histoire du développement de l'esprit humain, de la civilisation, que les futurs commerçants sont appelés à propager dans le monde entier. Il est clair que pour les Ecoles de commerce supérieures, l'enseignement des langues étrangères ne peut être réglé dans toutes ses parties; le professeur verra bien ce qui est nécessaire d'être répété, quels auteurs il faudra lire, quels articles de journaux ou de revues, quelles descriptions de voyage etc. intéresseront l'élève et contribueront à augmenter ses connaissances générales et spéciales.

De cette façon, je crois que le but que les Ecoles de commerce doivent atteindre dans l'enseignement des langues étrangères, est chose possible et réalisable. Ce but doit être poursuivi, il n'y a pas de temps à perdre. Les Écoles de commerce ont pris un grand développement; il faut y travailler. Mais comme tout travail intellectuel demande un terrain solide, il faut aussi que la qualité des élèves soit bonne. Nous devons proclamer hautement que le commerce de nos jours demande des hommes et pas des non valeurs, conséquemment les Ecoles de commerce doivent réclamer de bons élèves.

Pour finir, je me résume en ces quelques *conclusions*.

1) L'enseignement d'une langue étrangère peut être achevé dans les Ecoles de commerce *secondaires* en trois ans avec 4 ou 5 leçons hebdomadaires et un nombre restreint d'élèves.

2) Dans la I année l'on doit se baser sur la grammaire, dans la II sur la lecture, dans la III sur la composition et la correspondance. La plus grande attention doit être portée sur la conversation et la bonne prononciation.

3) La méthode doit être rationnelle; pour une partie des règles, la méthode inductive est à sa place.

4) Le professeur aura fait des études sérieuses; il connaîtra la langue étrangère comme sa langue maternelle.

5) Les manuels de langues étrangères doivent être unifiés, tout en respectant les besoins nationaux ou régionaux.

6) L'enseignement des langues étrangères dans les Ecoles de commerce *supérieures*, ne peut être détaillé. L'étude de la littérature entre dans le programme des études.

PROF. GILBERT BLOCH

NOTE *di* CARLO CORTY, *presidente della Camera di Commercio di Anversa.*

Sur l'organisation de l' enseignement des langues étrangères dans les écoles secondaires et supérieures, il y a lieu de remarquer:

1° La différence notable existant entre les deux enseignements.

2° Que dans l' enseignement secondaire (ou moyen) les élèves devraient acquérir la connaissance complète des langues les plus usuelles, dont par suite il n'y aura qu'à conserver le maniement.

3° Que les autres langues devront être enseignées intégralement dans l'enseignement supérieur.

Come conséquence, les premières pourront être immédiatement l'objet d'emploi courant et pratique, ce qui pour les dernières ne pourra avoir lieu que plus tard et à un degré nécessairement moins développé.

S' il était possible, les premières pourraient être introduites comme *véhicules* de certains cours, ce qui assurément familiariserait considérablement avec leur emploi.

En même temps, et surtout dans le cas où ce desideratum ne serait pas applicable, il tombe sous le sens que la correspondance devrait être répartie entre les diverses langues suffisamment connues, ce qui se ferait naturellement par la pratique commerciale (bureau).

CH. CORTY

MEMORIA *di* Pietro Casale, *professore supplente nella R. Scuola di Commercio in Venezia.*

As to the second question to be discussed in the next Commercial Congress, I purpose to answer with remarks suggested to me by the practice I acquired in teaching Foreign languages.

It is well known, what different opinions scholars and cultivated men in general have about the teaching of dead languages in Classical schools, but the question, though very old, is far from being settled.

Yet the question on the best teaching of Modern languages is quite a recent one, though everybody acknowledges that they are becoming a necessity of modern life.

I think that the privilege of the latter, in being living languages, is a great help in tracing the true route to be followed in their acquirement.

Since they are living, why should we not attempt to grasp the life of them, adopting a quite different system from that we are forced to in the study of the dead ones?

Given the necessary importance to, I should say, the scientific part, I think no trouble should be spared in the practical study of them.

This seems to me a good way to acquire some knowledge of modern languages, but it cannot be the only one, for languages will never be thoroughly learnt at school.

Authors of Grammars of modern languages seem to prefer practice first, presenting the most difficult rules of Grammar little by little, furnishing at the same time suitable exercises.

The success, which these books have obtained, adds force to my opinion that a pratical system will be the best one.

Yet I am not of opinion that modern languages, say

French, German and English, are to be studied all in the same manner.

Each one of them has its own peculiarities, its own difficulties, that are to be overcome differently, though the study of all of them must be practical.

I leave the consideration on the best arrangement to be given to the study of the two former to my worthy colleagues, and stop to consider the study of the English language as followed in our Commercial schools.

Considering the facility with which the English Grammar can be learnt, and keeping in mind the practical direction that Commercial schools in general ought to have, I am tempted to think that I shall never insist too much on the principle of teaching English practically.

The greatest difficulty to overcome for the Italians is the pronunciation. Some Grammarians have tried to teach us how to get over it, by an ample series of rules and exceptions, but my own experience and that which I have had the opportunity to make on my pupils, compel me to think their effort as quite useless and to have recourse, almost entirely, to practice.

Were it possible to know the right English pronunciation by means of a systematic study, English dictionaries would not register the pronunciation of every word by means of special signs, corresponding to a key placed at the bottom of every page.

The truth is that English pronunciation is a fluctuating ground, subject to differences in opinion and fashion.

But let us consider the teaching of English in our « Technical Institutes » for secondary Education.

It is taught conjointly to Pupils belonging to the Commercial and the Mathematical Sections in the second, third and fourth classes, three hours weekly in the second, and five each in the third and fourth classes. Why not begin the teaching in the first class also ?

Practice being the first necessity in learning English, the earlier pupils begin, the better it will be.

To learn languages is an easy matter for children, but it

becomes hard work for grown people, whose power to seize new sounds and utter them, is no longer so ready.

Again, it would be desirable that to the two Sections of Education might be assigned different hours, in order that the teaching might be made more appropriate to the different sections.

Commercial Correspondence is of very little use to pupils intended for mathematics, as likewise scientific books are of no immediate use to pupils intended for Commerce.

As long as things remain unchanged, the study of English in « Technical Institutes » will have to keep a general character.

Teachers will try that their students get into the spirit of the language, so that it may be useful to them in their future callings.

Translations from one language into another, dictations, compositions, readings of various authors and conversations will be very beneficial exercises.

Many are the modifications I would propose in teaching English in the upper schools of Commerce, especially in the school of Venice.

Some students enter the first class knowing the language pretty well, others have some knowledge of it, others are quite new to it. It is very easy to imagine what the result will be.

Repetition will be a great nuisance for some, who will consider it a loss of time.

Why should not all students on entering the school of Venice, have some knowledge of English as they are obliged to have of French? Is not English as important as French for students who want to acquire a high Commercial Education?

Is it not too late to begin it in that school?

The first class is common to all Sections, pupils having to choose a special section on entering the second class.

A special section, I want particularly to speak of, is for students who intend to become future teachers of Modern languages.

Experience proves that the most incapable students of the

school, generally select this one, after having been unsuccessful in the other sections.

What is the reason of this? Is it their fault or the fault in the arrangement of this particular section?

I am inclined to think that the fault is in the arrangement of the section, which seems to me wholly out of place in a Commercial school.

Are students likely to study modern languages better in other schools? Perhaps not, but I am convinced that the non-existence of this section would be a good thing.

A Commercial school cannot be expected to produce good teachers of modern languages, without changing its character.

At the end of the first year students have to choose a section and, as I said above referring to Languages, they may follow the Commercial Course, the Book-keeping or the so called « Corso Magistrale » (Political Economy and Law) or be prepared for the Consular and Diplomatic service; but no separation however is made between them, in the study of languages.

The best way would be for the Commercial section, to enjoy a special and separate course of study. The English, more perhaps than other nations, have adopted a peculiar phraseology in their Commercial correspondence, the knowledge of which requires a particular study.

Moreover two hours weekly are far too little for the study of this language.

The class being numerous, only a very few minutes can be dedicated to each student and as practice is the most important matter, very little profit can they get in so short a time.

Three hours teaching at the least, ought to be assigned to every class in order that it might be profitable.

In teaching a language, I think variety is very good method provided a sufficient time is allotted, failing which, very little good can be done.

Many are the exercises advisable.

In the first place, translations from one language into another and readings of the best English authors.

English dictations are also very useful for obtaining a correct spelling, which is so very difficult

Compositions on different subjects, in order to get a certain facility of writing.

As I have already remarked, these are all good means to get some knowledge of the language, but the school can do very little alone.

Students ought to look for every opportunity to improve themselves and make progress, because the school is a means and not the only means.

And lastly, I should think the best thing would be that students, on leaving the school, might spend a period in a foreign country.

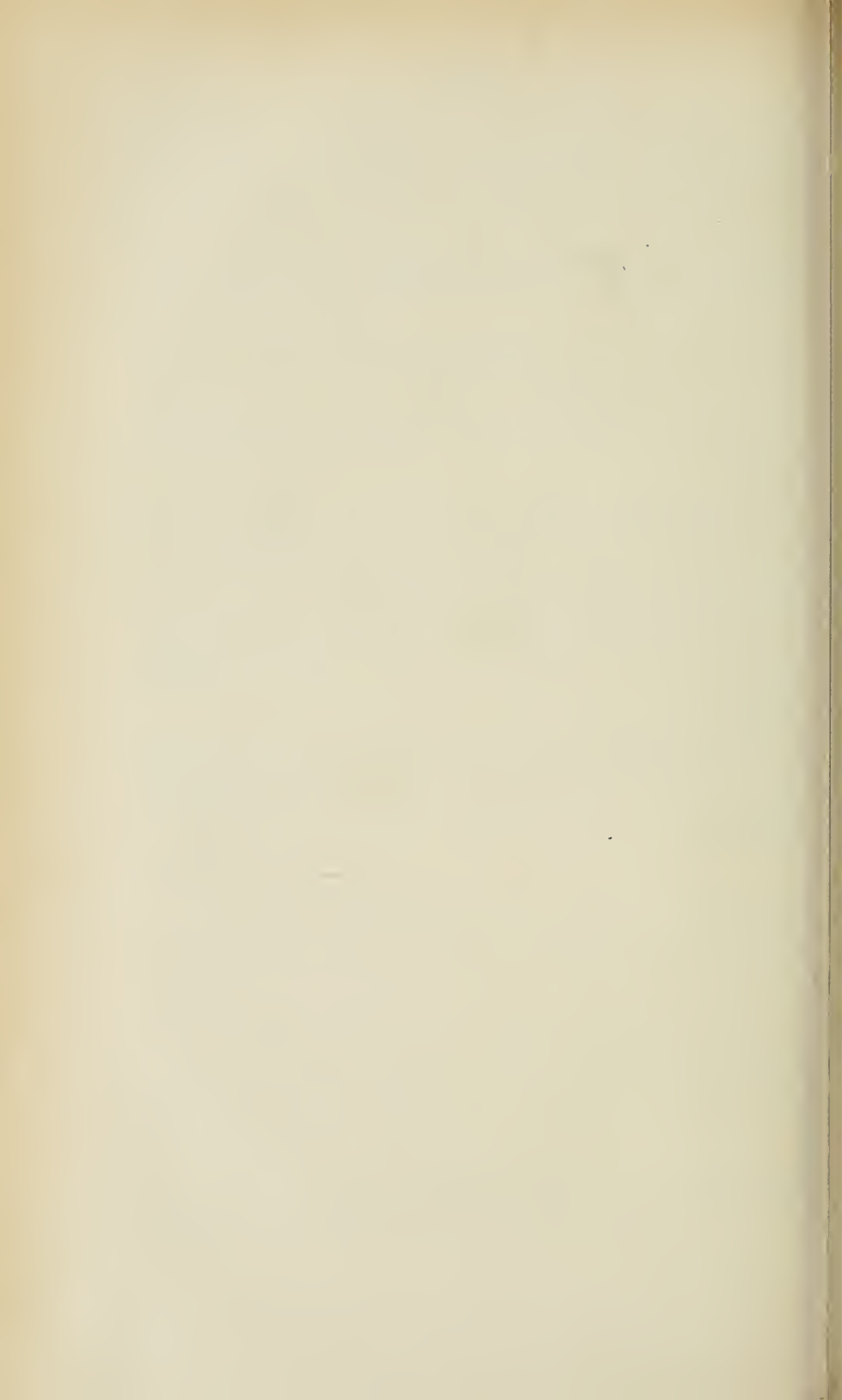
Very few can afford to pay for it, and those who are able to do so, are not always the most able students.

Scholarships might be conferred by schools to those students who have obtained the best degrees.

These students living abroad would have also the opportunity to make the acquaintance of other students in Foreign Commercial schools, and this relation could not fail to be useful to both.

I hope that some wishes of mine may be found just by the members of the Congress and that the ensuing discussion may be of some profit in the organization of Commercial Schools.

Prof. PIETRO CASALE

18

MEMORIA *del Professore di lingua e letteratura tedesca* F. IGNAZIO BRÄUER.

Die imitative Methode im fremdsprachlichen Unterricht an Handelsschulen.

Schon seit geraumer Zeit ist man zur Einsicht gekommen, dass die Organisation des höheren Schulunterrichts grosse Mängel aufweist. Ganz besonders gilt dies für den Unterricht in den lebenden Sprachen und hier ist die begonnene Reform mehr als in anderen Wissensfächern nötig gewesen. Die Überzeugung, dass eine lebende Sprache auch im Unterricht als solche, nämlich als *gesprochene* Sprache behandelt werden müsse, bricht sich immer mehr Bahn, denn die meist armseligen, durch die bisherige Methode erzielten Resultate, lassen sich nicht beschönigen, noch ableugnen. Sind nun diese zweifelhaften Erfolge, welche der rein grammatische Unterricht lebender Sprachen an höheren Schulen zu Tage fördert, als reformbedürftig erkannt worden, so muss dies in noch viel höherem Grade für die Handelsschulen gelten, wenn man die Zwecke ins Auge fasst, welche junge Leute beim Eintritt in derlei Anstalten verfolgen.

Der grosse Aufschwung von Handel und Verkehr in den letzten Jahrzehnten hat es mit sich gebracht, dass für den heutigen Kaufmann jene allgemeine Bildung, wie er sie an Gymnasien oder Realschulen erwerben kann, nicht hinreichend ist. Er ist nicht in Stande den gesteigerten Ansprüchen, die sein Beruf in geistiger Beziehung an

ihn stellt, zu genügen, sobald er nicht ein Kleinkaufmann bleiben, sondern einen Ueberblick über die Strömungen des Weltverkehrs gewinnen und diese für sich oder das von ihm geleitete Geschäft ausnutzen will. Dazu gehört aber, ausser der richtigen kaufmännischen Ausbildung in den gesammten Fächern der Handelswissenschaft, ohne Zweifel auch eine nicht nur oberflächliche Kenntnis fremder Sprachen.

Industrie und Ackerbau gebrauchen zu einer gedeihlichen Entwickelung notgedrungen einen blühenden Handel, der nicht nur auf den Absatz ihrer Produkte im Inland bedacht ist, sondern Mittel und Wege zu finden weiss diesen Erzeugnissen heimischen Bodens und Gewerbfleisses ausserhalb der engen Grenzen des Vaterlandes liegende Gebiete zu erobern. Der Aussenhandel ist seinerseits weitaus zum grössten Teile von der sich steigernden Entwickelung der Industrie abhängig und sein Aufschwung wird durch eine Vermehrung des Fabrikatenexportes bedingt. Um diesen Aufschwung des Aussenhandels herbeizuführen ist ein Eintreten in den Kampf um die verschiedenen, besonders um die überseeischen Absatzgebiete unbedingt erforderlich. Bei diesem Wettbewerb hat nur der tüchtig geschulte Kaufmann Aussicht auf Erfolg, welcher auf gründliches Wissen gestützt sein Ziel mit Zähigkeit und Scharfblick im Auge behält.

Ein Teil der immer scharf bleibenden Waffen, die der Kaufmann in diesem Streite erfolgreich gebrauchen kann, besteht in seiner Kenntnis fremder Sprachen. Alles deutet darauf hin, dass er in naher Zukunft sich immer mehr wird anstrengen müssen um neue Absatzgebiete zu erschliessen und um die alten gegen seine Konkurrenten zu verteidigen. Jene Länder, welche bisher willig die Fabrikate anderer auf industriellem Gebiete mehr

vorgeschrittener Nationen aufgenommen haben, emancipiren sich nicht nur ganz oder teilweise in Folge des Erstarkens der eigenen Industrie, sondern treten selbst auf dem Weltmarkt auf, wodurch eine bedeutende Verschiebung in allen Exportverhältnissen eingetreten ist und sich auch weiterhin zeigen wird.

Mit fieberhaftem Eifer arbeiten alle Staaten daran ihren Angehörigen, die sich dem Kaufmannsberufe widmen, eine zweckentsprechende Fachbildung zu ermöglichen. England, Deutschland, Italien, Belgien, Russland und besonders Frankreich sind unablässig bemüht ihre Handelsschulen zu vermehren und auszugestalten.

Beherzigenswert sind die Worte des österreichisch ungarischen Ministers des Auswärtigen, mit denen er in einer handelspolitischen Frage dem Beispiele des Auslandes zu folgen empfahl :

« Wie das 16. und 17. Jahrhundert mit religiösen Kämpfen ausgefüllt waren, in 18, die liberalen Ideen zum Durchbruch kamen, wie das gegenwärtige Jahrhundert durch die Nationalitätenfrage charakterisirt erscheint, so sagt sich das 20. Jahrhundert, als ein Jahrhundert des Ringens ums Dasein auf handelspolitischem Gebiete an, und vereint sollten sich dessen Völker zusammenfinden, um in der Verteidigung ihrer Existenzbedingungen erfolgreich wirken zu können ».

In diesem vorbereitenden Stadium des Kampfes ums Dasein auf handelspolitischem Gebiete hat man also der allgemeinen und kaufmännischen Bildung erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken begonnen und in Folge dessen auch dem Studium fremder Sprachen, als einem wichtigen Teile des höheren kaufmännischen Unterrichts.

Den eigentlichen Anlass zu der jetzt so weit ausgebreiteten Reformbewegung im fremdsprachlichen Unterricht gab die in Jahre 1882 anonym

erschienene Schrift Vietors « Der Sprachunterricht muss umkehren », obwohl auch früher schon verschiedene zielbewusste Vorkämpfer für die Umgestaltung des bisherigen Sprachunterrichts ihre Stimme erhoben hatten. Die grosse Schnelligkeit, mit der die obenerwähnte Brochüre ihre Wirkung that, und die Menge für und wider die neue Methode erschienener Schriften zeigen zur Genüge, dass die Frage wirklich eine brennende war. Freunde und Gegner der Reform führten einen teilweise erbitterten Kampf, der die Sachlage klärte und jetzt schon in allen Hauptfragen zu Gunsten der Reformer entschieden ist. Auch die von der preussischen Regierung 1892 ausgegebenen « Lehrpläne » kamen dem Verlangen der Reformer entgegen und stellten — genau zehn Jahre nachdem die Bewegung ihren Anfang genommen — die Ziele fest, denen der fremdsprachliche Unterricht nachzustreben habe, welche nach dem Beschlusse des V. Allgemeinen deutschen Philologentages vom 8. Juni 1892 in Folgendem bestehen :

« Der Unterricht in den fremden Sprachen hat die unmittelbare Aufgabe die Schüler zu befähigen, einen leichteren französischen oder englischen Schriftsteller zu verstehen, gesprochenes Englisch oder Französisch richtig aufzufassen, und die fremde Sprache in den einfachen Formen des täglichen Verkehrs mündlich wie schiftlich mit einiger Gewandtheit zu gebrauchen ; er hat die mittelbare Aufgabe den Schülern das Verständnis für die geistige und materielle Kultur, für Leben und Sitte der beiden fremden Völker möglichst zu erschliessen ».

Um dieses Ziel zu erreichen stellt die neue, oder besser gesagt die analytische oder imitative Methode die Lektüre in den Mittelpunkt des fremdsprachlichen Unterrichts ; sie ist das Alpha und Omega desselben. Die Lektüre liefert das nötige

Material für die Sprechübungen, die Grammatik und die schriftlichen Arbeiten. Der Lehrer spricht mit den Schülern, soweit als thunlich, *nur* in der fremden Sprache und diese wiederholen — imitiren — das Gehörte und kommen so nach und nach dazu die Sprache zu verstehen und selbst richtig zu sprechen. « Die imitative Methode arbeitet nicht, wie die konstruktive mit Auseinandersetzungen sondern mit Uebungen ».

Von dem Gesichtspunkt ausgehend, dass dem künftigen Kaufmann bei seinem Sprachstudium vor allem an der völligen Kenntnis des fremden Umgangssprache gelegen sein muss, kann eine diesen Zweck verfolgende Unterrichtsmethode nicht anders als das höchste Interesse jener Anstalten erregen, welche die Ausbildung junger Kaufleute zum Zwecke haben. Allerdings bringen die jungen Leute bei ihrem Eintritt in die Handelsschulen, wenigstens im Französischen schon Kenntnisse mit, die umso eher ihren künftigen praktischen Bedürfnissen angepasst sein werden, wenn sie nach der imitativen Methode erworben sind.

Nachdem aber im Lehrplan der höheren Handelsschulen und der Handels-Hochschulen noch andere Fremdsprachen aufgenommen sind, in denen der eintretende Schüler oder Hörer bis dahin nur in Ausnahmefällen Unterricht erhalten hatte, so scheint es mir nicht unzweckmässig hier einiges über den Anfangsunterricht mit der imitativen Methode einzuschalten, der *mutatis mutandis* auch für Handelsschulen Geltung hätte.

In Folge der Einsicht, dass die in den Schulen erlernte Aussprache eines fremden Idioms oft eine mangelhafte, ja manchmal eine « grauenhafte » war, wird von den Reformern eine möglichst lautrichtige mündliche Beherrschung der Aussprache verlangt, welche durch besonderen phonetischen Unterricht auf lautphysiologischer Grund-

lage erlangt werden soll. Für die verschiedenen, der eigenen Muttersprache fremden Laute sind besondere Schriftzeichen zu gebrauchen, wodurch die Verwechselung mit den ähnlich klingenden Lauten des eigenen Idioms vorgebeugt werden soll.

Ohne Rückhalt muss zugegeben werden, dass der Mangelhaftigkeit der Schulaussprache fremder Idiome volles Augenmerk zu schenken ist, ob aber wirklich, wie die Reformer es verlangen, die Lautphysiologie im Schulunterricht aufgenommen und die phonetische Umschrift von den ohnehin schon überbürdeten Schülern erlernt werden soll, ist eine vielerörterte Streitfrage.

Wenn ich die Verhältnisse in Italien ins Auge fasse, so könnte ich der Einführung einer systematischen Lautlehre, oder gar der phonetischen Schreibung (wenigstens im deutschen Sprachunterricht) nicht das Wort reden. Nur dann, wenn wirklich einmal die Lautlehre zugleich mit der Muttersprache in den Schulen gelehrt werden wird, möchten die Verhältnisse anders liegen. Es wäre grausam, dem jungen Italiener, der bei Beginn des deutschen Unterrichts ohnehin mit bisher unbekannten Schriftzeichen sich abquälen muss, auch noch die Erlernung der Lautschrift zuzumuten. Welch unendliche Verwirrung müsste in seinem Kopfe platzgreifen und welche völlige Entmutigung die Folge davon sein ; die deutsche Sprache würde ihm dann umsomehr « barbarisch » vorkommen.

Die Ausbildung des Gehörs und die unmittelbare Nachahmung des Gehörten, das heisst also die praktische Uebung wird doch immer die Hauptsache und die Quintessenz des Aussprache-Unterrichts bleiben. Der Italiener ist stolz auf seine schöne Muttersprache, er behandelt sie sorgfältig und ist gewöhnt artikulirt zu sprechen, auch ist die Feinheit seines Gehörs eine unbe-

strittene. Die grosse Konsonantenanhäufung in deutschen Wörtern ist seinem zu harmonischer Vokalisirung geneigten Organ etwas unbequem, einige Reibelaute, sowie anlautendes z oder h, welch letzteres er nicht aspiriren mag, machen ihm wohl viele Mühe, werden aber durch fortwährendes Verbessern und Vorsprechen von Seite des Lehrers zuletzt doch richtig nachgesprochen und erlernt. Wenn übrigens dem Schüler die Grundbegriffe der Phonetik nur gelegentlich, dort wo es sich um Ueberwindung einzelner lautlicher Schwierigkeiten handelt, als kurze, ganz leicht verständliche Erklärungen und Anweisungen beigebracht werden, so ist gewiss nichts dagegen einzuwenden.

Selbstverständlich muss vor allem vom Lehrer selbst eine richtige, dialektfreie Ausprache gefordert werden und wäre aus diesem Grunde zu wünschen, dass die Bemühungen Vietors die « Bühnensprache » als richtige deutsche Aussprache anerkannt zu sehen, Erfolg hätten. In diesem Falle wäre zu hoffen, dass mit der Zeit in Italien die vielfach nicht einwandfreie deutsche Ausprache eingeborner Lehrer ebenfalls gebessert würde. Diese wüssten dann wenigstens welche Aussprache sich anzueignen sie bestrebt sein müssten, damit dialettale Ausssprachefehler wie z. B. das spitze anlautende sp und st der Hannoveraner einmal beseitigt und nicht mehr auf die Schüler übertragen würden.

Sobald also die Schüler eine gute Aussprache mit oder ohne phonetischem Drill sich angeeignet haben, steht nichts im Wege den eigentlichen Sprachunterricht zu beginnen. Er wird mit ganz einfachen Redeübungen angefangen, mit kleinen Sätzen über die Gegenstände im Schulzimmer, in Haus und Hof, über Vorkommnisse im täglichen Leben, die der Lehrer vorspricht und die Schüler wie-

derholen. Häufig wird dieser erste Schritt in die fremde Sprache durch den Anschauungsunterricht an grossen farbigen Wandtafeln unterstützt, von denen die von Hölzel in Wien mit Darstellungen der vier Jahreszeiten, des Waldes, der Stadt u. a. m. am meisten in Gebrauch sind. Diese Form des Anfangsunterrichtes dürfte sich nun für die erwachseneren Handelsschüler, weil zu kindisch, weniger eignen, sondern es wäre sofort mit den Schule und Haus betreffenden Gesprächen und gleichzeitig mit der Lektüre eines sorgfältig gewählten Textes zu beginnen, dessen Inhalt kleine Erzählungen oder ebenfalls einfache Gespräche bilden sollten. Diese Texte werden zunächst Wort für Wort übersetzt und erklärt und durch mehrmaliges Lesen gut dem Gedächtnis eingeprägt. Das auf solche Weise Erlernte wird in fortwährenden Sprechübungen verarbeitet und hierdurch ein gewisser Vokabelschatz gewonnen, der dem Schüler das für die Umgangssprache und zum Lesen und Schreiben des fremden Idioms allernötigste Material liefert. Die Einprägung geschieht hauptsächlich durch das Ohr und möglichst im Satzgefüge, wodurch der strikten Forderung der imitativen Methode, dass der Schüler keine zusammenhanglosen Worte, sondern stets ganze, wenn auch noch so einfache Sätze sich zu merken hat, Genüge geleistet wird.

Die rein imitative Methode verzichtet für die ersten Jahre, in denen das Sprachmaterial nur auf instinktiv-imitatorischem Wege angeeignet wird auf Gewinnung des grammatischen Wissens in der bei der construktiven Methode beliebten Art « welche aus leblosem abstraktem Regelwerk den lebensfähigen Organismus einer Sprache hervorzuzaubern sich bemüht ». Erst wenn hinreichendes Material auf Grund der instinktiven Imitation angesammelt ist, tritt auch das reflektirende Moment

hinzu und es beginnt das Ordnen, Sichten und Abstrahiren der Regel, das heisst das Erkennen des Gesetzes aus dem Gemeinsamen, das an einer Fülle von Einzelerscheinungen vom Schüler beobachtet worden ist.

Eine solche Trennung von Grammatik und Lektüre beim Anfangsunterricht ist für Handelsschulen sicher nicht angezeigt, denn die jungen Leute, welche dort ihre Ausbildung suchen, sind schon so herangewachsen, dass die natürliche Erlernung einer fremden Sprache durch die künstliche unterstützt und beeinflusst werden muss. Daher würde ich besonders bei Erlernung des Deutschen mit seinem von anderen Idiomen so abweichenden Sprachbau empfehlen, schon von Anfang an mehr grammatisches Wissen anzustreben, was am besten mit einer gleichzeitig einsetzenden analytisch-induktiven Methode zu erreichen wäre. Diese Forderung entspringt der Ansicht, dass die für Handelsschulen in Betracht kommenden gereifteren Schüler oder die Hörer an den Handels-Hochschulen an ein grammatisch geschulteres Denken gewöhnt, und dass bei ihnen durch die an anderen Idiomen gewonnene sprachliche Erziehung einer derartigen Aneignung der Sprachregeln Vorschub geleistet wird.

Bei dem anempfohlenen Verfahren wird die Grammatik mit dem Fortschreiten der Lektüre immer mehr den Charakter einer methodischen Zusammenstellung des bereits früher Gelernten und Bekannten annehmen und der Hinweis auf ähnliche Erscheinungen in anderen Sprachen dem Schüler oft schnell zum Verständnis helfen.

Dies alles darf natürlich nicht früher geschehen und nicht eher mit den Lesestücken begonnen werden, bevor nicht die Schüler in der früher geschilderten Weise durch Einübung von Musterwörtern und kleinen Einzelsätzen vorbereitet sind.

Der Lehrer wird stets vom Leichteren zum Schwereren fortschreiten und die verschiedenen Uebungen, ihre Dauer, die nötigen Wiederholungen zu bestimmen wissen. Seinem Geschick und Takt bleibt der einzuschlagende Weg überlassen, aber grundsätzlich muss er die Muttersprache der Schüler in der Lehrstunde möglichst umgehen und nur dort awnenden, wo sie zum Verständnis eines fremdsprachlichen Ausdrucks unbedingt erforderlich ist. Sein unablässiges Bemühen soll darauf gerichtet sein den Lernstoff in möglichst mannigfaltiger und abwechselungsreicher Weise mit den Schülern durchzuarbeiten und ihnen selben nach Wortschatz und Grammatik thunlichst zu eigen zu machen.

Die Lesestücke im Anfangsunterricht sollten nur aus kurzen Geschichten, Anekdoten u. ähnl. bestehen, weil sie besser als ein längerer zusammenhängender Lesestoff als Grundlage zu den Sprechübungen geeignet sind. Diese letzteren machen einen wichtigen Bestandteil der neuen Methode aus, welche darauf abzielt, dass der Schüler die Fremdsprache nicht wie nach der alten Manier blos zur Not verstehe, sondern sie mündlich und schriftlich gebrauchen lerne.

Dieser Grundsatz der imitativen Methode deckt sich mit dem Ziel der Handelsschule, welche ihre Zöglinge über die engen Schulgrenzen hinausführen will in das wirkliche Leben, wo sie als Kaufleute, Fabriksdirektoren, Reisende, Colonialbeamte u. s. w. ihre erworbenen Kenntnisse praktisch zu verwerten haben werden.

Die Sprechübungen sind darauf berechnet den Schüler zu selbständiger geistiger Thätigkeit anzuregen und sollten von der Unterstufe an durch alle Klassen fortgesetzt werden. Ihre Pflege ist von der grössten Wichtigkeit, denn sie sollen in Gemeinschaft mit der Lektüre zum richtigen

Ausdruck in der fremden Sprache erziehen und das allmälige Eindringen in den Geist derselben, in ihre Feinheiten und Schattierungen ermöglichen, welche sich in von der Muttersprache abweichenden idiomatischen Wendungen und Figuren ausprägen.

Schon von Anfang an wird der Lehrer sich nicht mit kurzen Beantwortungen seiner Fragen, mit dem *Ja* und *Nein* begnügen dürfen, sondern ganze Sätze als Antwort verlangen, die seine eigenen Worte in bejahender oder verneinender Form wiederholen. Immer freier wird sich Frage und Antwort entwickeln, immer mehr der Schüler seine Gedanken korrekt auszudrücken vermögen und sich das richtige Verständnis des gesprochenen Wortes aneignen. Uebung macht auch hierin den Meister. Dem Zeitwort, als dem Träger des Gedankens im Satze, ist schon frühzeitig grosse Aufmerksamkeit zu schenken und sind demzufolge die einfachen Verbalformen unausgesetzt bis zur vollen Aneignung zu üben. Durch den fortwährenden Wechsel von Frage und Antwort wird die Aufmerksamkeit und das Interesse des Schülers wach erhalten; in steter Geistestätigkeit und bei beständiger Uebung seiner Sprachorgane ist er dem Unterricht zu folgen gezwungen und kann nicht mehr apathisch über seiner Grammatik dahinbrüten.

Neben diesen Sprechübungen gehen natürlich auch die schriftlichen Uebungen einher und zwar an Hand der wie ein roter Faden durch den ganzen Unterricht sich hinziehenden Lektüre. Die schriftlichen Uebungen werden zweckmässig im Anschlusse an schon Bekanntes begonnen und zwar als Diktat nach vorhergehender Durchnahme und Erklärung des bezüglichen Textes. Auch in den höheren Klassen sollte diese Uebung nicht ganz vernachlässigt werden, denn sie ist von grosser Bedeutung

für die Ausbildung des Ohres und zeigt besser als wie irgend eine andere, ob man eine Sprache wirklich versteht. Wer unbekannten Text als Diktat fehlerlos nachzuschreiben im Stande ist, beherrscht die Fremdsprache ohne Zweifel vollkommen, sonst könnte er das Gehörte nicht richtig auffassen und wiedergeben.

An das Diktat einfacher, früher gelesener Texte schliesst sich die schriftliche Beantwortung kurzer Fragesätze, die der Lehrer ebenfalls dem Stoffe des Lesestückes entnimmt. Falls es die nicht allzugrosse Schülerzahl zulässt, geschieht das Ausbessern der Fehler in der Unterrichtsstunde selbst, wodurch vielfache Gelegenheit zur Auffrischung der bereits erworbenen grammatischen Kenntnisse geboten ist.

Dem Paradestück der alten systematischen Methode, dem Uebersetzen aus der Muttersprache in die fremde oder umgekehrt, ist im Unterricht nach imitativer Methode mit Recht nur sehr wenig Raum vergönnt. Es geschieht dies, weil einerseits das Uebersetzen ganz einfacher Lesestücke in die Muttersprache halbwegs gut veranlagten Schülern keine grossen Schwierigkeiten bereitet, und daher nur dann keine Zeitverschwendung ist, wenn es an schwereren Stellen zur Erleichterung des Verständnisses geschieht; andererseits weil das fortwährende gewaltsame Hin-und Herspringen aus einer in die andere Sprache, aus einer geistigen Welt in die andere, der Entwickelung des Sprachgefühls entschieden Eintrag thut. Wir können uns beim Erlernen moderner Sprachen nicht von den Gesichtspunkten leiten lassen, die für das Uebersetzen im altsprachlichen Unterricht massgebend sind und müssen hingegen die Forderung aufstellen, dass die Muttersprache möglichst in den Hintergrund zu treten habe, damit wir nicht durch ihre Vermittelung allein im Stande

sind die Lautbilder fremder Sprachen in uns zu Begriffen umzubilden. Schon Perthes, der zielbewusste Vorkämpfer für die Reform im Sprachunterricht sagt: « Ein wesentliches Erfordernis ist die Aneignung des Sprachgefühls. » Wo aber soll es der Schüler nach der bisherigen Uebersetzungsmethode herbekommen, wo soll er die Tausende von idiomatischen Redefiguren erlernen, die das Leben einer Sprache durchdringen? Er wird durch die ganze Methode daran gewöhnt grammatisch richtig zu übersetzen und arbeitet fleissig mit Regelsammlung und Wörterbuch. Ist es dann ein Wunder wenn Sätze wie: er bewegte sich ihm entgegen (gli si mosse incontro) oder: ich habe es ihm gemacht (gliela ho fatta) ans Tageslicht gefördert werden?

Die auf das Diktat folgende Uebung, nämlich das selbstständige Bilden von Sätzen führt schliesslich zur freien Wiedergabe des Gehörten in Wort und Schrift, was indessen mit dem sogenannten freien Aufsatz nicht verwechselt werden darf.

Kleine Lesestüche, vom Lehrer vorgelesen und vielleicht schon früher als Diktat geschrieben, werden vom Schüler so gut es sein Gedächtnis erlaubt, mündlich reproduciert. Von diesem zusammenhängenden Wiedererzählen bis zur schriftlichen Reproduktion ist nur ein kleiner Schritt. Diese Uebungen bringen uns dem Ziel des Sprachunterrichts, der ein möglichst freies Bewegen im fremden Idiom vermitteln und uns in fremdes nationales Denken und Empfinden zu versetzen ermöglichen soll, beträchtlich näher.

Hier wären wir auch an dem Punkt angelangt, wo der Sprachunterricht an Handelsschulen, welche doch zu einem bestimmten Beruf vorbereiten sollen, den künftigen Stand der Schüler ins Auge zu fassen und seinen eigenen Weg zu gehen hätte. In der Schule wird viel zu wenig auf die

schriftliche Uebung des Briefschreibens Rücksicht genommen, während doch der Brief, dieser hauptsächlichste Stellvertreter für den mündlichen Verkehr, im Leben eine so grosse Rolle spielt. Um wie viel mehr trifft dies beim Grosskaufmann zu, der sich bemühen muss sowohl alte Geschäftsverbindungen zu erhalten, als neue aufzusuchen und anzuknüpfen. Sobald als es daher die Umstände gestatten, sollte die Uebung im Briefschreiben in ihre Rechte treten. Es wäre zu empfehlen, dass der Lehrer zuerst eine Anzahl Briefe vorliest und mündlich wiederholen lässt, ehe man mit dem Schreiben beginnt. Kleinere Briefe über Ereignisse des täglichen Lebens sollen zuerst an die Reihe kommen und die kaufmännischen bald nachfolgen, welche schliesslich die hauptsächlichste schriftliche Uebung bilden werden, schon um die für die Correspondenz im Muster-Comptoir nötige Fertigkeit zu erwerben. Adressen, Einleitungs-und Schlussformeln sollen zuerst geübt und hierdurch fest eingeprägt werden. Dann folgen nach und nach allerlei kaufmännische Briefmuster, wie Offerten, Bestellbriefe, Begleitschreiben, Circuläre verschiedener Art, Waarenschlüsse, Wechsel u. a. m.

Selbstverständlich werden neben der Uebung im Abfassen von Briefen auch die regelmässigen Sprechübungen und die Lektüre nicht vernachlässigt. Diese letzteren in zweckentsprechender Weise zu leiten und zu wählen bildet eine durchaus nicht leichte Aufgabe für den Lehrer.

Falls dieser im Auslande Verbindungen besitzt, durch die er sich von Zeit zu Zeit Musterkollektionen und Preisverzeichnisse verschaffen kann, so wird dies eine Quelle neuer Belehrungen und andauerden Interesses für die Schüler bilden. Auf solche Weise wird ein Stück praktischer Waarenkunde in ihren fremdsprachlichen Ausdrücken erlernt und mancher in dem betreffenden Lande

blühender Industriezweig in den bezüglichen Mustern vorgeführt.

Es bleibt nun noch zu besprechen, was der Sprachunterricht an Oberklassen von Handelsschulen anzustreben hätte, da diese doch bestimmten Berufszwecken dienstbar sind und nicht nur die Momente einer gediegenen allgemeinen Bildung vermitteln sollen. Wenn wir also für die Oberstufe die Einführung in die Litteratur, in das Geistesleben des fremden Volkes verlangen, wie es uns in seinen Klassikern entgegentritt, so dürfen wir nebenbei noch etwas anderes fordern, nämlich die Erteilung eines gediegenen « Realienunterrichts ». Das Wort « Realien » in dem hier gebrauchten Sinne hat einen weiten Umfang; es bezeichnet alles, was mit dem Leben des betreffenden Volkes, mit seiner Geschichte und Geographie, mit seinem Handel, mit seinen Sitten und Gebräuchen zusammenhängt. Die genaue Bekanntschaft mit dem Volke, dessen Sprache wir erlernen, wird also durch an die Lektüre anknüpfende « illustrierende Thatsachen » unterstützt und vermittelt, welche es in seinem Kulturleben schildern. Treffliches Material hierzu finden wir häufig in illustrierten Zeitungen, die bedeutende Tagesereignisse behandeln. Dass wir für Handelsschulen immer mit Vorliebe solche Artikel zur Besprechung und nachfolgender Fragestellung an die Schüler auswählen werden, die zu ihrem zukünftigen Berufe in Beziehung stehen, ist vorauszusetzen. Ein Beispiel möge dies näher beleuchten. Nehmen wir an, es hätte die Eröffnung der neuen Hafenanlagen in Hamburg kürzlich stattgefunden, so gäbe uns dieses Ereignis ein vortreffliches Material um eine kurze Geschichte der alten Hansestadt und ihrer früheren Handelsbeziehungen bis zu ihrer grossartigen Entwickelung als Welthafen daran zu knüpfen. Eine Abbildung der neuen Hafenanlagen aus einer illustrierten

Zeitung, sowie einige wenige statistische Daten würden zum Verständnis wesentlich beitragen. Natürlicherweise müsste der Vortrag durchaus in der Fremdsprache, in unserem Falle in der deutschen, gehalten werden, wobei den Hörern volle Freiheit gelassen wäre, Erklärungen zu verlangen, damit sie nach Schluss des Vortrages an sie gerichtete Fragen beantworten und an der Diskussion über das Gehörte sich beteiligen können. Der geschickte Lehrer wird niemals um Material zu derlei « Sachunterricht » in Verlegenheit geraten; es liegt so zu sagen auf der Strasse. Irgend ein Vorkommnis von einiger Bedeutung, ein Jubiläum, die Eröffnung einer neuen Eisenbahnlinie, das Projekt eines neuen Schiffahrtkanals wird ihm zu interessanten Anknüpfungen für den Realienunterricht verhelfen. Es ist durchaus nicht nötig das nur jenes Land, dessen Sprache man lehrt, ausschliesslich Realienmaterial liefere. Es gibt so viele Punkte, wo die Interessen des Auslandes mit unseren eigenen zusammentreffen. So sind gerade jetzt die Blicke der ganzen Welt auf Ost-Asien gerichtet, wo die einzelnen Mächte sich festsetzen und ihre sogenannten Interessensphären abgrenzen. Wenn wir nun in einem Vortrag über die voraussichtliche zukünftige Entwickelung des chinesischen Handels und über den Anteil der einzelnen Nationen an demselben sprechen, so werden wir, selbst wenn Manches den Hörern von anderen Studien her schon bekannt sein sollte, doch ein für den Realienunterricht geeignetes interessantes Thema gefunden haben.

In demselben Vortrage werden wir naturgemäss auf die heutigen Verkehrsmittel in China und in seinen Nachbarländern hingeführt werden und trachten die Gründe der fieberhaften Thätigkeit auseinanderzusetzen, welche alle Beteiligten ur Anlage neuer Schienenverbindungen und zum

Ausbau der begonnenen Linien treibt. Das grossartige Projekt der transkaspischen Bahn, dessen Ausfürung unter den allergrössten Schwierigkeiten unternommen und die jetzt beinahe zu Ende gebracht ist, kann mit allen seinen voraussichtlichen Folgen für den Handelsverkehr, die heute schon zu Tage treten und nach der vollendeten Besiedelung Sibiriens umso fühlbarer sich gestalten müssen, beleuchtet und in Diskussion gezogen werden.

Der fremdsprachliche Unterrricht nach imitativer Methode, die, wie schon erwähnt, vor allem auf die Erlernung einer Sprache zu praktischen Zwecken abzielt, wird den vorgeschrittenen Schüler auch befähigen am sogenannten Muster-Comptoir der Handelshochschulen erfolgreich teilzunehmen, wo an fingierten Geschäftsvorfällen alle in einem Handelshause der Buchhaltung und der Correspondenz zufallenden Arbeiten praktisch geübt werden.

Ausserdem wird jetzt noch die demselben Zweck dienende wirkliche Schülerkorrespondenz vorgeschlagen, welche vor kurzem, was Italien betrifft, in Folge einer Verordnung der Herren Minister Canevaro und Fortis in den Lehrplan der höheren Handelsschule aufgenommen worden ist und demnächst ins Leben tritt.

Wenn wir alle durch die imitative Unterrichtsmethode an den Lehrer gestellten Anforderungen betrachten, so will uns seine Aufgabe als durchaus nicht leicht erscheinen. Schon von den ersten Lehrstunden an, muss er sich auf jede derselben wohl vorbereiten. Seine Thätigkeit ist eine viel anstrengendere als früher, in Folge des Fortwährenden Vorsprechens kleiner Sätze, des Bildens kleiner Fragen oder Antworten, mit denen er die ganze Klasse in Athem hält. Eine vollständige Beherrschung des fremden Idioms, nicht nur hinsichtlich der Grammatik, sondern ganz besonders bezüglich der Umgangssprache ist durchaus er-

forderlich, sonst kann er die grammatischen Mustersätze, die Erklärung von Ausdrücken und die systematische Gruppierung des Wortschatzes nach etymologischen und sachlichen Gesichtspunkten nicht bewältigen. Ausserdem wäre für die Sprachlehrer an Handelsschulen zu fordern, dass sie nicht nur kaufmännisch gebildet seien, sondern sich auch in der Praxis umgesehen hätten, sonst wären die bei Unterweisung im kaufmännischen Briefstil, oder bei den Uebungen des Muster-Comptoirs an ihn herantretenden Schwierigkeiten kaum überwindbare und der ganze Unterricht kein frisch pulsierendes Leben mehr, sondern tote Form.

Schliesslich möchte ich noch die Aufmerksamkeit massgehender Kreise auf den Umstand lenken, dass der fremdsprachliche Unterricht in den ersten Jahren ein möglichst intensiver sein sollte, damit den Schülern weniger Zeit gelassen wird das Erlernte zu vergessen, bevor es noch in Fleisch und Blut übergegangen ist.

Hiermit bin ich auch am Schluss meiner kurzen Betrachtung angelangt, in der ich der Einführung der imitativen Methode im Sprachunterricht an Handelsschulen aus dem Grunde das Wort rede, weil sie am ehesten dazu führt das fremde Idiom in Wort und Schrift gebrauchen zu lernen und damit den praktichen Zwecken des Kaufmanns entgegenkommt.

Prof. F. Ignazio Bräuer

III.° TEMA

Quali risultati abbia dato sin qui la cattedra di pratica commerciale (banco modello, bureau, ecc.) e quale debba ritenersi il miglior modo di ordinarla nelle scuole di commercio medie e superiori.

19

MEMORIA *di* Fabio Besta *e di* Enrico Castelnuovo, *professori nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia.*

O c' inganniamo, o le proporzioni ordinarie d' una semplice relazione non permettono di dare a questo tema uno svolgimento adeguato. Forse, meglio che da un unico lavoro sintetico, esso potrebbe ricever lume da singole memorie nelle quali varie Scuole rendessero conto del modo in cui hanno inteso l' insegnamento della pratica commerciale e dei risultati che ne hanno ottenuto. E noi confidiamo che nel nostro Congresso queste memorie non manchino e che le diverse esperienze fatte in più luoghi vengano con vantaggio comune a confrontarsi tra loro. Dal canto nostro, seguiremo questa via che ci par la migliore, e premesse poche considerazioni generali cercheremo di far conoscere, per mezzo del nostro programma, l' ordinamento del Banco Modello nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia.

Non spenderemo lunghi discorsi a dimostrare, più che l' importanza, la necessità di un insegnamento pratico in ogni Scuola di commercio, sia media, sia superiore. Un giovane, il quale uscisse da un Istituto commerciale senza un tirocinio che lo mettesse in grado di raccapezzarsi presto in qualunque azienda, darebbe ragione a coloro che stimano opera vana l' insegnare il commercio alla Scuola e magnificano l' antico sistema di cacciare i ragazzi in un banco a quattordici o quindici anni, quando appena sappiano accozzar due periodi e far con sufficiente franchezza le tre prime operazioni aritmetiche. Tanto più dunque coloro che sono persuasi al pari di noi della necessità di una larga istruzione commerciale devono voler tolta di mano agli avversari questa facile arma. Già non v' è quasi ramo dell' inse-

gnamento nel quale non sia manifesta l'utilità morale e didattica della scuola d'applicazione, in cui il professore non pontifica dall'alto del suo scanno ma si mesce agli studenti, impara a conoscerli davvicino, corregge i loro elaborati, risolve di volta in volta i loro dubbi, affina la propria intelligenza nel rispondere alle loro obbiezioni, sottopone egli stesso alla prova dei fatti le teorie bandite dalla cattedra.

Resta la questione del metodo. E qui appare evidente che altra cosa è l' insegnamento del banco nelle scuole medie, e altra nelle superiori. Nelle prime non si può pretendere che gli allievi abbraccino tutto il complesso d'una gestione. Ciò che più importa si è ch'essi comincino a familiarizzarsi coi documenti e con le scritture usate in commercio, che imparino a stilare una lettera d'affari, a redigere una fattura ed una cambiale, a tenere un registro, a stendere un conto corrente, ecc.ecc. Che se pur si creda di occuparli in lavori più sintetici, facendo seguir loro le varie fasi di un' operazione dal principio alla fine, non occorrerà che vi sia un legame tra le singole operazioni, ma ognuna d'esse potrà stare da sè. Insomma, secondo il nostro concetto, l' insegnamento consterebbe di cômpiti eseguiti sugli stessi temi da tutti gli scolari sotto la vigilanza del professore, il quale avrebbe così un mezzo agevole di giudicare delle rispettive attitudini dei suoi discepoli.

Nelle Scuole superiori si vuole molto di più. Conviene che in esse l' alunno acquisti, nei limiti del possibile, il senso degli affari, conviene ch' egli trasporti dalla teoria nella pratica ciò che ha appreso circa al commercio e ai modi di esercitarlo, che si faccia un concetto esatto di quello che è un'azienda individuale o associativa, che si renda ragione del funzionamento e del coordinamento de' vari congegni di quest' azienda; dalla corrispondenza alla contabilità, dal magazzino alla cassa.

Ma a raggiungere un tale intento, a mostrar la connessione intima ch' esiste tra le varie operazioni e

fa sì che una rampolli naturalmente dall'altra, mal si presta la forma del cômpito che non può riguardare se non operazioni isolate; è necessario fingere la creazione di una o più case che inizino e conducano a termine entro il periodo dell'anno scolastico una regolare gestione d'affari, e delle quali il professore sia il capo e gli studenti siano i commessi; commessi s'intende che non rimangano cristallizzati in una sola funzione, ma passando pei differenti uffici si addestrino in tutti.

Posto questo concetto fondamentale, è d'importanza secondaria il numero delle case, che dipenderà dal numero degli alunni, ed è pure di secondaria importanza il supporre le varie case istituite in un' unica piazza o in piazze diverse.

Se il secondo sistema ha parvenza di maggiore larghezza, esso non è però scevro d'inconvenienti. Per quanto sia lecito esigere che un professore valente abbia conoscenza dei traffici, degli usi, delle legislazioni di molte piazze, è certo che tale sua conoscenza sarà meno sicura, meno precisa di quella ch' egli avrà della piazza ove la Scuola risiede, è certo ch' egli sarà meno in grado di correggere con l'osservazione diretta le notizie, spesso invecchiate, che si attingon dai libri. Onde l' insegnamento del banco rischierebbe di perdere quel contatto con la realtà che dovrebb' essere una delle sue caratteristiche. D' altro canto giova considerare che vi son cose le quali dal più mediocre degli uomini s' imparano con la massima facilità e celerità nel luogo ove egli esercita l' opera sua. La scuola non può insegnar tutto, non può scendere a troppi particolari senza discapito dell' essenziale. E l'essenziale si è che il giovine abbia visto svolgersi sotto i suoi occhi un'azienda di qualche entità, che di quest' azienda fittizia egli sia stato uno degli organi, che l' abbia seguita così nelle sue operazioni come nelle sue peripezie, nelle sue compravendite all' interno ed all' estero, nei suoi incassi e ne' suoi pagamenti, nelle sue aperture di credito e ne' suoi arbitraggi, ne' suoi rapporti coi corrispondenti e

coi soci, nei suoi contrasti con clienti cavillosi o con debitori restii, nella compilazione de' suoi inventari, delle sue situazioni e de' suoi bilanci, nella liquidazione de' suoi profitti e delle sue perdite, ecc. ecc. Se tutto questo gli sarà entrato in succo ed in sangue, se avrà acquistato in pari tempo una sufficiente padronanza delle lingue straniere, quand' anche la casa simulata nella quale egli lavorava sia stata una sola, o di Venezia, o di Genova, o di Bari, o di Marsiglia, si può giurare ch' egli non tarderà a levarsi d' impiccio qualunque sia il centro commerciale ove lo sbalestrino i casi della vita.

Tali sono i criteri fondamentali che hanno informato sin dalle origini l' insegnamento del Banco nella Scuola Superiore di Commercio di Venezia e che si sono mantenuti attraverso il mutare delle persone a cui il detto insegnamento venne affidato. Il programma che si allega qui appresso e che fu compilato d'accordo fra noi quando, sono circa dieci anni, il Consiglio direttivo c' incaricò di reggere quella cattedra, chiarirà meglio i nostri intenti ed il nostro metodo. Riferendoci ad esso, noi vogliamo soggiungere che è stato sempre ed è per noi un debito di coscienza di dargli piena e fedele esecuzione. Le operazioni che vi sono indicate effettivamente si fanno, le lingue straniere che vi si dicono usate effettivamente si usano, le scritture che vi sono enumerate effettivamente si tengono, come può verificarsi dalle lettere, dai registri, dalle fatture, dalle minute che si conservano con cura gelosa e che formano già un piccolo archivio.

Non ispetta a noi giudicare dei frutti dati nella nostra scuola di banco. Certo, e da prima assai che noi ne avessimo l' incarico, e da quando l' abbiamo, sono usciti dal nostro Istituto alcuni giovani egregi che poterono assumere uffici eminenti; parecchi altri si conquistarono posti onorevoli, o, ciò che più vale, si aprirono coraggiosamente una strada da sè; pochi sono i disoccupati. Ma non vogliamo trarne argomento

di vanità, ben sapendo quanti siano, oltre alla scuola, i fattori della riuscita e del destino degli individui. Nell'insegnamento commerciale, come del resto nello scientifico e nel letterario, la scuola può fornire buone armi per la lotta, non può assicurar la vittoria; essa può e deve anzitutto aiutare lo svolgimento delle naturali attitudini, contribuire alla formazione del carattere, infondere nell'animo dei giovani l'amore dell'ordine e della disciplina, rafforzare in loro il senso del dovere e della responsabilità. Come dicevamo in principio, a ciò si prestano in particolar modo le scuole di applicazione, e noi facciamo quanto dipende da noi perchè a questo fine risponda la scuola di banco a cui siamo preposti.

PROF. FABIO BESTA
PROF. ENRICO CASTELNUOVO

PROGRAMMA D' INSEGNAMENTO
DEL
BANCO MODELLO (PRATICA COMMERCIALE)
ALLA R. SCUOLA SUPERIORE DI COMMERCIO DI VENEZIA

ORDINAMENTO GENERALE

Nel Banco modello trovano larga applicazione gli insegnamenti teoretici di instituzioni di commercio, d' aritmetica commerciale e politica, di computisteria e ragioneria in quanto riguardano il commercio e la banca, di diritto e di geografia e statistica commerciale, di calligrafia, e delle lingue straniere per ciò che si attiene alla corrispondenza e alla computisteria mercantile. Vi sono ammessi alunni del secondo e del terzo anno inscritti nella classe di commercio e in quella di magi-

stero per la ragioneria; e vi sono anche chiamati per turno gli allievi del quarto anno di quest' ultima classe, e quelli del quinto anno della classe di magistero per le lingue straniere, affinchè aiutino i professori nella vigilanza sul lavoro degli alunni dei corsi inferiori, e acquistino essi stessi più sicura conoscenza di così fatto lavoro.

Gli allievi di ciascun anno di corso lavorano quali supposti agenti di una casa di commercio simulata. Nulla di meno quando quelli di un anno, del secondo specialmente, fossero tanto numerosi da rendere, se non impossibile, malagevole una partizione di funzioni tale che dia a tutti lavoro costante ed assiduo, essi verrebbero divisi in due gruppi simulando per ciascuno una casa distinta.

Nella casa o nelle case simulate per dar lavoro agli alunni del secondo anno di corso si svolgono supposte operazioni in mercanzie per conto proprio o altrui o in conto sociale. compiute le più volte sulla piazza o nell' interno dello Stato, e inoltre le più semplici operazioni di banca.

La casa simulata per l' istruzione degli allievi del terzo anno intende al grande commercio di importazione e di esportazione; all' esercizio di qualche industria semplice, e inoltre alle operazioni di banca di borsa di ogni fatta.

Perchè gli alunni di questo anno possano formarsi un concetto chiaro del modo con cui è disciplinata nelle banche la più importante fra le operazioni passive, si suol suppore che la casa riceva depositi in conto corrente a interessi da numerosi clienti.

Gli allievi dei due anni di corso, oltre al lavoro di corrispondenza e di computisteria proprio della casa simulata in cui operano, sono chiamati a compiere quello pure che riguarda le lettere, i documenti, gli stati e i prospetti di ogni indole e forma che dovrebbero pervenire alla casa stessa in seguito all' inizio, al compimento e alla liquidazione degli affari a cui attende. E le lettere, i telegrammi, i documenti e i prospetti, che, secondo gli affari simulati, vengono dall' estero e vanno all' estero, si compilano nell' una o nell' altra delle lingue straniere, le quali s' insegnano alla Scuola.

Gli alunni addetti al lavoro di ciascuna casa simulata

sono divisi in sezioni, di cui una attende alla corrispondenza e all' inizio degli affari, un'altra ai calcoli e alla compilazione delle prime note, una terza alla tenuta dei registri principali e altre a quella dei numerosi libri elementari, alla compilazione dei bilanci e delle situazioni mensili e alla preparazione dei documenti computistici di ogni maniera. Nel terzo anno v' ha inoltre una sezione deputata al lavoro che procede dai depositi in conto corrente, e una per la costruzione dei diagrammi dimostrativi o calcolatori. Gli studenti passano dall' una all' altra sezione, e si cerca, per quanto consentano le esigenze del lavoro e le particolari attitudini di ciascuno, che tutti nel corso dell'anno lavorino successivamente in tutte.

La casa o le case simulate per l' istruzione degli allievi del secondo anno han capitale modesto, che si suppone fornito o da un solo negoziante o da più riuniti in società in nome collettivo. La casa per le esercitazioni degli alunni del terzo anno si suppone instituita con largo capitale da una società in accomandita semplice o per azioni. Le ditte delle case mutano ogni anno, e si traggono dai nomi dei migliori alunni, che hanno compiuto regolarmente il corso.

Le scritture della casa o delle case simulate per gli allievi del secondo anno sono tenute, anche nei registri principali, in forma strettamente analitica. Sono invece sintetiche le scritture del mastro dell' altra casa, per ciò che s' attiene alle compere e vendite di mercanzie, all' esercizio industriale e ai depositi in conto corrente, e trovano il loro sviluppo in acconci libri elementari

Acciò sia possibile larga divisione e assiduità piena di lavoro, si fan compilare le prime note su fogli volanti anzichè su di un registro, pratica questa seguita presso non poche imprese vaste. E perchè anche la tenuta del mastro e dei meno facili libri elementari possa riescire, e nel contenuto e nella forma, pienamente regolare, si dispone che vengano prima composte le minute delle loro scritture.

Affinchè possano formarsi e mantenersi nella Scuola di banco, tradizioni buone, e sia agevole seguire sempre nella corrispondenza e nella compilazione dei documenti e delle scritture le formule reputate migliori e come tali adottate, si

conservano ordinatamente, non pure i registri, la corrispondenza e i documenti, ma anche le minute e i prospetti dei calcoli fatti nei vari anni ; e gli allievi, specialmente quando devono attendere a lavori che siano nuovi per loro, vengono invitati a ricercare e ad esaminare quello che si è fatto in casi analoghi negli anni precedenti.

Dovendo il Banco modello essere scuola di pratica vera e reale, si dispone che gli affari simulati vengano compiuti e liquidati nei precisi modi che effettivamente si seguono nelle case di commercio e di banca meglio ordinate. Onde i professori, più che dai libri, sogliono attingere le notizie e i dati necessari dagli uomini d' affari e dalle più importanti case di Venezia e di fuori. E poichè esso ha da fornire non pure l' istruzione, ma una vera educazione mercantile, così si esige rigorosamente che tutte le operazioni e tutti i singoli lavori, anche più umili, siano sempre compiuti colla serietà, colla coscienza e coll' esattezza indispensabili nella pratica reale degli affari, e che qnando il corso de' negozî simulati lo vuole, gli alunni lavorino eziandio in ore straordinarie.

II. anno (*Classe di commercio e di magistero per la ragioneria*).

Instituzione della casa. — Inventario iniziale se si tratta di un' impresa individuale. — Contratto sociale se trattasi di impresa collettiva. — Conferimento di beni da parte dei soci, versamento di somme in conto o a saldo delle quote sociali.

Preparazione e apertura dei registri principali ed elementari.

Operazioni simulate. — Compere e vendite di mercanzie per conto proprio, su piazza e fuori di piazza, nei vari modi con cui nella pratica sogliono seguire, o direttamente senza intermediarî, o coll' intervento di sensali o di commessi viaggiatori o di rappresentanti. a pronta cassa, in conto corrente, contro accettazioni cambiarie, ecc.

Acquisti e vendite di mercanzie d'ordine e per conto altrui. — Vendite e compere di merci fatte da commissionari della casa d' ordine e per conto suo.

Compere e vendite di merci in conto sociale con altri, nei modi e nelle forme determinate dalle condizioni varie con cui possono sorgere le associazioni in partecipazione.

Pagamenti di noli, di dazi, di senserie, di spese di spedizione ecc.

Incassi o pagamenti in conto o a saldo di crediti o debiti.

Depositi di somme presso banche. — Prelevamenti.

Accettazione e pagamento di tratte e di assegni altrui. — Avalli.

Emissione di tratte, loro negoziazione. — Acquisto di cambiali sull'Italia o di divise sull'estero, loro incasso o loro cessione.

Presentazione di effetti allo sconto presso banche.

Rinnovazioni di cambiali. — Protesti per mancata accettazione o mancato pagamento. — Rivalse.

Rimesse di fondi per mezzo di cambiali o divise, o mercè di vaglia cambiarii o di assegni bancarii.

Acquisti e vendite di titoli di credito pubblico o industriale; riscossioni di interessi o di dividendi su tali titoli. — Riporti di titoli di credito ottenuti o concessi.

Operazioni di commissione di banca.

Affari di banca in conto sociale a un mezzo con un partecipante nazionale o straniero.

Liquidazioni, calcoli, documenti mercantili. — Fatture. — Distinte dei pesi e delle misure. Conti di costo e spese o conti di netto ricavo.

Polizze di carico e polizze di assicurazione.

Regolamenti d'avarie generali e particolari.

Liquidazioni di conti sociali in mercanzie.

Conteggio degli interessi nei conti correnti secondo i diversi metodi in uso. — Estratti dei conti correnti.

Cambiali nelle varie forme e nelle varie lingue. — Vaglia cambiarii. — Assegni bancarii, *chèques*, ecc. — Conteggio degli sconti. — Distinte di sconto e di negoziazioni di effetti, *bordereaux*, ecc.

Esame dei listini delle borse nazionali e straniere. — Calcolo della parità nei cambii.

Atti di protesto, conti di ritorno.

Liquidazioni di conti sociali per affari di banca.

CORRISPONDENZA. — La corrispondenza non si svolge su temi generici, ma segue e rispecchia l' andamento degli affari che si suppongono trattati dalla casa. Come fu già detto, essa abbraccia tanto le lettere che la casa stessa dovrebbe scrivere, quanto quelle che dovrebbe ricevere. Volendo poi scinderla in vari gruppi, noi troveremmo:

Circolari;

Lettere per iniziare rapporti d' affari sia per conto proprio, sia in commissione;
» chiedere o accordare la rappresentanza in determinate piazze;
» chiedere o dare spiegazioni;
» chiedere o fare offerte impegnative o non impegnative di merci su campione o senza campione;
» dare o accettare commissioni;
» accompagnare conti d' acquisti, di vendita o di netto ricavo;
» annunziare emissioni di tratte o accettazioni delle medesime;
» rimettere o accusar rimesse di vaglia o cambiali;
» annunziare avarie particolari o generali;
» lagnarsi di differenze ricevute nel peso e nella qualità delle merci.
» chiedere. dibattere, accordare o negare abbuoni, rimettere questioni in arbitri;
» annunziare acquisti e vendite di divise e di valori pubblici;
» accompagnare conti correnti, prospetti di liquidazione, ecc.;
» rilevare e rettificare errori di conteggio;
» aprir crediti;
» ritornare cambiali protestate;
» annunciare sospensioni di pagamenti, per trattare e concludere componimenti amichevoli, ecc.

TENUTA DI REGISTRI. — Copia lettere, suo repertorio.
Prime note, giornale e mastro a partita doppia.
Libri delle compere e delle vendite. — Scontri di magazzino.

Libri delle mercanzie comperate e vendute per conto proprio e in conto sociale. — Libri delle vendite e delle compere per commissione.

Libro di cassa.

Libri per la registrazione delle cambiali attive passive. — Scadenzarii.

Partitario dei conti correnti semplici e ad interesse.

Registrazione nei sopradetti libri di tutti gli affari simulati e della liquidazione loro.

Puntatura di registri alla fine di ogni mese. — Formazione dei bilanci e delle situazioni mensili. — Loro collegamento.

Chiusura dell'esercizio. — Formazione dell'inventario, — Valutazione delle mercanzie invendute. — Valutazione dei mobili. — Conteggio del risconto sulle cambiali attive e passive.

Liquidazione e partizione dell'utile dell'esercizio — Registrazione della perdita eventuale. — Chiusura di tutti i registri.

III. anno (*Classe di commercio e di magistero per la ragioneria*).

Instituzione della casa. — Il contratto sociale. — Determinazione del capitale dell' impresa e delle varie sue quote a carico dei singoli soci accomandatarii o accomandanti. — Conferimento di beni e versamento di somme in conto o a saldo delle quote di capitale proprio o in accomandita. — Casi di società in nome collettivo che si trasformano in società in accomandita semplice o per azioni. — Determinazione e liquidazione del capitale della ditta che cessa.

Disposizione e apertura dei varii registri principali ed elementari. — Scritture d' impianto.

Operazioni simulate. — Importazione di mercanzie di ogni specie per interi carichi o in grosse partite dalle principali piazze del mondo nei varii modi nei quali sogliono farsi, o contro accettazioni di tratte o dietro apertura di credito ottenute in piazze bancarie italiane ed estere.

Vendite delle mercanzie viaggianti, o dal bordo, o in

punto franco, o in magazzini generali o private nelle varie forme in uso.

Incetta di mercanzie per l'esportazione, loro spedizione e vendita all' estero.

Le stesse operazioni compiute in conto sociale con altre case, una o più, nazionali ed estere.

Compere e vendite di mercanzie a termine, fermo o a premio.

Acquisto di canape greggio, di zolfo in pani o di solfato di rame in cristalli. — Loro lavorazione o macinazione simulata. — Vendita del canape lavorato, dello zolfo e del solfato di rame macinato. — Esercizii supposti di altre industrie di pari semplicità.

Sconti, acquisti e cessioni di cambiali italiane o di divise estere. — Provviste di fondi ai banchieri da cui sono ottenute aperture di credito. — Ritiri di fondi all' estero.

Compere e vendite a contanti, o a termine, od a premio, di titoli di credito di ogni fatta su piazze italiane, o su piazze estere.

Riporti ottenuti o consentiti.

Anticipazioni semplici o in conto corrente date o avute sopra pegno di titoli o di mercanzie.

Emissioni di lettere o circolari di credito. — Pagamenti di somme sopra lettere o circolari emesse da altri.

Partecipazione in grandi operazioni finanziarie.

Operazioni in conto sociale con due o più case estere per fruire delle variazioni nei corsi dei cambi e dei titoli di credito.

Operazioni di banca compiute per conto di terzi.

Ricevimento di depositi in conto corrente a interesse.

LIQUIDAZIONI, CALCOLI, DOCUMENTI COMPUTISTICI. — Arbitraggi in mercanzie. — Conti simulati d'acquisto e di vendita, avuto riguardo agli usi speciali delle piazze in cui si suppone che le operazioni debbano seguire.

Fatture secondo gli usi delle varie piazze. — Fatture provvisorie e fatture definitive di resa nel commercio dei grani coll' Oriente.

Liquidazione dei conti sociali in mercanzie con case estere.

Chiusura dei conti correnti di ogni indole, semplici o ad

interesse, in moneta nazionale o straniera, *suo* o *loro* ovvero *mio* o *nostro*, e secondo gli usi delle varie piazze. — Estratti di conti correnti.

Distinte di sconto e *bordereaux* in varie lingue per l' incasso, la negoziazione o la compera di divise e di altri titoli di credito.

Arbitraggi per affari di borsa. — Esame dei listini delle principali borse straniere. — Calcoli delle parità nei corsi dei cambi e nei prezzi dei vari titoli di credito.

Liquidazione dei conti sociali, per affari di banca con due o più case estere.

Conteggio dei valori matematici dei titoli di rendita pubblica, delle obbligazioni ferroviarie e delle altre rimborsabili per via di estrazione a sorte, con o senza premio. Ricerca delle parità nei prezzi di titoli diversi fra loro.

Costruzioni di diagrammi nelle forme più usate per la rappresentazione delle variazioni nei prezzi delle varie mercanzie o dei vari titoli di credito nel corso del tempo, e per quella del movimento dei diversi affari di una impresa.

Costruzioni di diagrammi calcolatori per la determinazione delle parità nei corsi dei cambii o nei prezzi d' un dato titolo di credito o d' una data mercanzia in diverse piazze.

Corrispondenza. — Per la corrispondenza di questo corso non ci sarebbe che da ripetere quello che fu detto pel corso precedente. Solo è opportuno notare che per la maggiore estensione degli affari e dei rapporti che la casa finge d'avere fuori d' Italia, ha una prevalenza l' epistolario in lingue straniere, cioè francese, tedesca e inglese. Ricorre anche più frequentemente la corrispondenza relativa ad aperture di credito e ad operazioni di banca.

Tenuta dei registri. — Copia lettere e suo repertorio.

Prime note, giornale e mastro a partita doppia.

Libri delle compere e delle vendite. — Scontri di magazzino.

Libri delle mercanzie comperate e vendute per conto proprio o in conto sociale.

Libri per le scritture dell' esercizio industriale. — I conti alle materie prime e ai prodotti compiuti, alla mano d'opera,

alle spese d'imputazione diretta e a quelli generale. — I conti di lavorazione o di fabbricazione per la determinazione dei costi.

Libri di cassa.

Scontri di portafoglio. — Libri per la registrazione degli assegni e delle cambiali da pagare. — Scadenzari.

Partitario dei corrispondenti.

Libri per le scritture relative ai depositi in conto corrente. — *Giornale numerico dei depositi; giornale numerico dei rimborsi; conto generale dei depositanti; prospetti per il conteggio delle competenze cumulative d'interessi maturati sui depositi in ciascun mese; partitario dei depositanti; giornale-partitario a riscontro dei precedenti registri.*

Registrazione nei sopradetti libri di tutti gli affari simulati e della liquidazione loro.

Puntatura mensile pei registri. — Formazione dei bilanci e delle situazioni alla fine di ciascun mese. — Loro collegamento.

CHIUSURA DELL'ESERCIZIO. — Valutazione delle mercanzie, delle materie prime e dei prodotti in essere nei magazzini. — Valutazione dei titoli di credito pubblico od industriale. — Calcolo del riscontro sulle cambiali attive e passive. — Conteggio delle quote d'ammortamento delle spese di primo impianto, del costo degli stabili, dei mobili e di quello del capitale fermo industriale.

Liquidazione e partizione dell'utile dell'esercizio. — Formazione di fondi di riserva.

Imputazione e registrazione della perdita eventuale.

Chiusura dei registri tutti.

20

MEMORIA *del Rag.* Carlo Ghidiglia, *professore nell'Istituto tecnico di Foggia.*

Credo opportuno di portare il mio piccolo contributo allo svolgimento di questo tema col dichiarare quanto è stato fatto da me, nel mio insegnamento, dal punto in cui fui chiamato ad insegnare Ragioneria e Computisteria nei R. R. Istituti Tecnici fino ad oggi, in rapporto alle esercitazioni di pratica commerciale o *Banco Modello.*

Rammento in primo luogo che gli esercizi di banco modello non sono prescritti dai programmi ministeriali, e che la Sezione di Commercio e Ragioneria dei nostri Istituti Tecnici non è una scuola commerciale vera e propria: essa tende piuttosto ad insegnare la Ragioneria in tutta la estensione sua e le materie che più le sono affini, che non a formare commercianti o commessi provetti per grandi imprese.

Tuttavia la sezione suddetta è il solo vivaio da cui possono uscire i commercianti ed i commessi, quando ai giovani, per le loro peculiari condizioni, non sia permesso di frequentare le scuole superiori di commercio; chè scuole medie speciali per l' istruzione commerciale ve n' han pochissime e non offrono sufficienti garanzie per un ordinamento razionale e per un insegnamento efficace, stantechè sono, per la maggior parte, private e non sottoposte a nessun serio controllo.

Da questa condizione di cose è certo che le Sezioni di Ragioneria degli Istituti tecnici debbono attualmente preparare i giovani, non solo alla carriera dei pubblici impieghi, ma anche a quelle del commercio e degli impieghi nelle grandi imprese di ogni sorta.

Lasciando da parte il modo come attualmente sono ordinati gli studi al fine di raggiungere questo doppio

intento, mi sembra che si possa affermare in modo assoluto che l'insegnamento della ragioneria, che è il principale insegnamento tecnico e professionale di tali scuole, deve esser fatto in modo che i giovani acquistino una idea più chiara e più completa che sia possibile del funzionamento reale delle principali classi di aziende e particolarmente delle principali classi di imprese.

E qui è bene spiegarsi chiari. L'insegnante coscienzioso, il quale ama che i giovani, i quali prendono la licenza dell'istituto e con essa il diploma di ragioniere, non si trovino troppo a disagio entrando nella vita pratica delle aziende e nell'esercizio della professione, deve superare non poche difficoltà, perchè il programma da svolgersi comprende grande quantità di materia.

Alcuni insegnanti, anche valenti, per non affrontare tali difficoltà, tengono in evidenza sopratutto l'esame finale, cioè preparando i giovani in modo che siano ben agguerriti nel sostenere questa prova, cosicchè i loro sforzi e le loro cure si rivolgono a dare una idea generale dell'amministrazione di ciascuna classe di aziende, e quindi a far compiere, per ciascuna di esse, vari esercizi intorno alle scritture, ed a far risolvere i temi inviati dal ministero nelle sessioni antecedenti per l'esame di licenza.

Se tutto ciò soddisfa ad una parte del compito che ogni insegnante deve proporsi, non soddisfa punto ad un'altra, la quale, secondo me, è la principale; quella cioè di far conoscere ai giovani il funzionamento reale delle aziende, perchè non si potrà certo sostenere che la compilazione delle scritture con uno dei metodi in uso, o con tutti, possa dare un'idea chiara dell'amministrazione di un'azienda, possa far vedere i molteplici mezzi di riscontro adottati, far capire l'importanza ed il cómpito delle scritture elementari ed il modo con cui si collegano in pratica i vari strumenti di controllo. Infatti i giovani che hanno avuto tale sorta di insegnamento superano con onore l'esame di licenza, ma, posti

di fronte alla pratica ed alla vita reale delle aziende, si trovano spesso impacciati a sbrigare anche le funzioni più elementari che son loro affidate.

Perciò, volendo soddisfare anche a questo compito, si presentano le maggiori difficoltà. All' uopo non servono che gli esercizi di pratica commerciale, o di banco-modello, cioè la riproduzione di aziende reali, per via di aziende simulate, in cui gli allievi compiono le singole funzioni amministrative che sono proprie di tali aziende. Ma secondo quali concetti deve farsi tale riproduzione, quali debbono essere i limiti assegnati a queste esercitazioni ? Ecco i principali problemi da risolvere.

Alcuni insegnanti limitano le esercitazioni pratiche di banco-modello ad una classe di aziende, generalmente alle imprese mercantili, altri insegnanti invece compiono tali esercitazioni per varie classi di imprese : ve ne sono alcuni che le compiono per tutte. Sarà bene spiegare questi vari sistemi.

Coloro i quali limitano le esercitazioni ad una sola classe di imprese opinano generalmente essere necessario che la riproduzione sia del tutto fedele a ciò che avviene in pratica, non solo nell' ordinamento interno (ciò che è evidente) ma anche nei simulati rapporti coi terzi : cioè vogliono che gli affari siano trattati secondo i veri prezzi correnti del giorno, che i cambi siano quelli reali, e quelle realmente adottate le tasse di interesse e di sconto, che gli usi delle piazze, in cui gli affari si trattano, siano osservati a puntino, che le tariffe ferroviarie e doganali e i noli, siano computati in modo esatto e così via. Allora le difficoltà sono evidentemente grandissime: è necessario provvedersi di una quantità di listini, di tariffe, di bollettini di borse, conoscere gli usi delle varie piazze ecc. ecc. ed oltre a tutto questo l' insegnante deve avere, o procurarsi, una grande quantità di nozioni pratiche per cui gli manca sopratutto il materiale ; le esercitazioni di banco in tal modo divengono assai complesse e difficili e certamente ri-

chiedono lungo tempo, perciò non possono diffondersi a più classi di imprese: chè allora le cognizioni e i materiali necessari sarebbero troppi. Ma è questo lo scopo che debbono avere tali esercizi negli istituti tecnici? è proprio necessario, anzi è utile di farli in tal modo? A me non sembra punto. Il giovane che esce dalla scuola ha aperte dinanzi a sè tante carriere diverse: uno potrà divenire commerciante, uno professionista, uno agente delle imposte, uno impiegato doganale, e così via. E, fra i commercianti medesimi, uno si dedicherà al commercio del grano, uno a quello dei vini, uno a quello delle pelli, uno all' industria della lana, o della seta, ecc. ecc. Dunque dovendo fare un corso generale, che serva a tutti, quale utilità di far sapere se il dazio in una data merce è 20 anzichè 25, se il trasporto dal tale al tale paese è 10 anzichè 12, e così di seguito?

Quello che importa è far conoscere il meccanismo del commercio, insegnare a scrivere lettere commerciali, far vedere come si trattano gli affari, come si registrano in pratica su tutti i registri che tengono le grandi case mercantili, come si collazionano i documenti ecc. ecc. Le nozioni speciali a ciascun commercio il giovane le impara in pratica, quando deve negoziare in uno, o due, o magari venti generi, ma sempre in quelli. Perciò io non trovo tutte quelle difficoltà insormontabili, a riprodurre una casa mercantile in scuola, che sono addotte da altri; purchè si intenda che la riproduzione è relativa alle cose utili, che è bene sappiano tutti i giovani che frequentano la scuola, a quelle cose che li metteranno in grado di presentarsi in una casa di commercio qualsiasi e saper compiere quelle qualsiansi funzioni che verranno loro affidate, cioè tanto la corrispondenza, quanto la tenuta dei registri ausiliari, o delle scritture generali, la consegna della cassa o del magazzino ecc. ecc. Ora, per ottenere questi risultati, è sufficiente simulare tutti i principali affari del commercio all' ingrosso: compiere cioè operazioni per

conto proprio in piazza o fuori, all'interno o all'estero, operazioni in commissione e in partecipazione; facendo compilar lettere, fatture, cambiali, polizze di carico, bollettini di consegna, listini ecc. ecc. e le registrazioni di ogni specie. A rendere più efficace l'insegnamento, sono utilissimi i rapporti fra le varie case simulate di diversi istituti, perchè la emulazione che sorge spontanea incita gli alunni ad un lavoro più diligente e più intenso, e perchè inoltre più facilmente si ottiene che la scuola si avvicini, per quel che è possibile, alla realtà. Ben s' intende che i prezzi debbono avvicinarsi al vero e così le tariffe dei trasporti, i dazi ecc. ma non c' è da fare un *casus belli* se i listini che servono in un giorno sono quelli del mese prima od anche dell' anno avanti e se non si tien conto di un certo uso che vige in una certa piazza per un dato articolo.

Ordinando in tal modo gli esercizi relativi alle aziende mercantili, è possibile di compiere un' esercitazione, cioè di far apprendere ai giovani sufficienti nozioni, in tre mesi circa, dedicandovi quattro o sei ore settimanali, e dedicando il tempo rimanente alle spiegazioni o lezioni teoriche intorno all' ordinamento amministrativo e contabile delle varie aziende, allo svolgimento dei temi ministeriali, alle ripetizioni ecc.

Compiuta tale esercitazione intorno alle aziende mercantili, si può far compiere un esercizio pratico per un' altra classe di imprese: per esempio per quelle bancarie. E non è troppo difficile il riprodurre scolasticamente, ben s' intende, una banca, per esempio una banca popolare cooperativa, che faccia tutte le principali operazioni. I giovani possono preparare da sè medesimi i registri ed i documenti tutti, sotto la guida o dietro le indicazioni dell' insegnante, oppure tali moduli e registri possono farsi preparare per le stampe. Anche qui si potrà suddividere la banca in tanti uffici ed affidare ciascuno ufficio ad uno o più giovani che sbrigheranno tutte le operazioni di quello. Rispetto al pubblico potranno talvolta farsi intervenire realmente gli altri

studenti, non appartenenti all' ultimo corso, i quali presenteranno cambiali allo sconto, saranno i depositanti, richiederanno sovvenzioni, acquisteranno buoni fruttiferi ecc. ecc.: talvolta poi i giovani medesimi, che rappresentano gli impiegati della banca, inizieranno le operazioni che dovranno poi svolgere e registrare; e ciò per le imprescindibili esigenze della scuola, per l'orario ecc. Del resto che cosa importa, per quel che riguarda il profitto scolastico, che si presenti Tizio col suo libretto di risparmio, oppure che il giovane, il quale tiene l' ufficio dei risparmi, iscriva da sè la somma sul libretto di Tizio senza il suo reale intervento? Egli sa bene che in una banca se Tizio non deposita il danaro, sul libretto non viene accreditato. Quello che importa si è che egli veda come avviene tutto il meccanismo del controllo e delle scritture, che sappia quali sono i documenti che si usano, e come si compilano, e che lo apprenda in pratica, oltrechè dalla voce dell' insegnante e dal testo, perchè, solamente così, egli potrà ricordarsi tali complessi meccanismi e potrà bene orizzontarsi ogni qual volta debba applicare le sue nozioni nella pratica reale. Anche per queste imprese adunque il tempo necessario a compiere un' esercitazione non è troppo: un mese od un mese e mezzo; non più. Alcuni insegnanti ritengono anche che non sia necessario far procedere alle operazioni di chiusura quando manca il tempo: questo è certamente utile, ma quel che più importa è di mostrare e riprodurre il meccanismo di tutte le operazioni tipiche.

Si potrà allora fare anche un altro esercizio di banco-modello per una impresa manufatturiera. Quando l'insegnante abbia scelta una manufattura di cui possa conoscere con precisione tutti i dati tecnici, da cui dipende l' impianto contabile, farà preparare ai giovani i registri ed i documenti, tanto per l' esercizio tecnico, quanto per quello mercantile, e quindi farà riprodurre tutte le operazioni che si compiono in uno o due turni di fabbricazione, cominciando dagli acquisti delle materie

prime e dei materiali, fino alla completa fabbricazione dei prodotti ed alla vendita loro. Per far ciò, è opportuno simulare l'acquisto di una impresa già avviata, che abbia cioè tutto il capitale di stanziamento e parte delle materie prime e sussidiarie, oppure di simulare un nuovo esercizio per un'impresa già precedentemente funzionante: si riprodurranno tanto i fogli di paga degli operai e tutte le scritture della mano d'opera, quanto i numerosi registri dell'esercizio tecnico; si compileranno i preventivi di fabbricazione, i documenti di carico e scarico per i passaggi delle materie ecc. ecc. Tutto sta nel distribuire razionalmente ed opportunamente il lavoro fra i vari alunni. Anzichè una impresa manufatturiera, potrebbe riprodursi una impresa agricola: avendo tempo potrebbero anche farsi entrambi gli esercizi.

Per le altre classi di imprese la riproduzione è impossibile o quanto meno difficilissima, oppure non è molto efficace, dovendosi ridurre a poco più dei soliti e comuni esercizi scritturali, che naturalmente si fanno da soli, quando non è possibile far più e meglio. Difatti come riprodurre in scuola ed in poche lezioni, i molteplici e complicati uffici di una azienda ferroviaria o di navigazione? senza dire che per ciò è difficilissima anche la raccolta del materiale necessario. Si potrebbe riprodurre utilmente una impresa di omnibus od una piccola impresa di tranvai, quando si avesse modo di conoscere i dati reali per fare un impianto contabile pratico e razionale al tempo stesso, limitandosi, ben s'intende, per ragioni di tempo, alla riproduzione di pochi fatti particolarmente caratteristici.

Così può dirsi per le imprese di assicurazione. Tuttavia per esse è assai difficile una riproduzione che si avvicini alla loro vita reale: e piuttosto che fare cose del tutto campate in aria o troppo manchevoli, meglio è non fare esercizi di banco e compiere esercitazioni staccate, riguardanti i più salienti casi e momenti della gestione e del controllo di tali imprese.

Sarebbe invece possibile compilare un esercizio esteso

di pubblica azienda minore (comune od opera pia) riproducendo la gestione di un esercizio, cominciando dall' inventario e terminando col rendiconto, e curando la registrazione di tutti i fatti in tutti i registri elementari, l' emissione di mandati, reversali ecc. Anche qui tutto non potrà avvenire come avviene nella pratica reale. Io ammetto senz' altro, ma i giovani avranno presa un' idea del funzionamento degli uffici di una pubblica azienda, più chiara, più esatta e più compiuta, di quella che non possono farsi leggendo un libro di testo ed esaminando i suoi moduli, o sentendo tutte le dilucidazioni che il professore può dar loro e le dissertazioni che può fare in proposito.

La fede nell' efficacia delle esercitazioni pratiche fatte a modo di banco-modello è tale in alcuni insegnanti, che essi si sono decisi ad ordinarle in modo tale da poterle compiere per tutte le classi tipiche di aziende. Perciò essi fanno preparare dagli alunni i moduli ed i documenti relativi ad una azienda di ciascun tipo, e poi fanno compiere per ciascuna azienda un solo fatto tipico di ciascuna specie, non badando naturalmente alle date ed alle vicissitudini con cui tali fatti succedono in pratica. Così per esempio: nelle banche essi fanno fare un deposito in conto corrente, un rimborso, un deposito a risparmio, un rimborso, uno sconto di cambiali, un risconto, un' emissione di assegno, un ricevimento di effetti all'incasso, un invio di effetti all'incasso ecc. ecc.: per le imprese industriali fanno fare un acquisto di materia prima, un acquisto di materiali, una liquidazione e pagamento di salari, un passaggio di materie in fabbricazione ecc. ecc.

In tal modo gli esercizi possono esser fatti in tempo molto breve, e per tutte le aziende possono compilarsi i principali documenti e registri ausiliari, farsi i calcoli ecc. ecc. È dubbio tuttavia che un solo esempio sia sufficiente perchè gli alunni si formino una chiara idea del funzionamento di un' azienda.

Altri insegnanti invece opinano che non sia addi-

rittura possibile riprodurre in classe più aziende; bisogna sceglierne una e quella svolgere in modo compiuto, avvicinandosi, per quanto è possibile, a quello che si fa in pratica.

Ragionando delle esercitazioni riguardanti le imprese mercantili, ho già mostrato in qual senso devesi cercare di avvicinarsi alla pratica, secondo il mio parere; lo stesso può dirsi per tutte le altre aziende. Io ho il concetto che ai giovani deve darsi un'idea chiara del modo con cui funzionano le classi tipiche di aziende, quando è possibile di riprodurre nella scuola il loro complesso organismo, dato il numero degli alunni, il materiale didattico e scientifico disponibile. Non credo necessario entrare nei minimi particolari e badare ai casi singoli: per conto mio basta che gli alunni prendano un' idea chiara, ma generica, del pratico funzionamento delle aziende. Perciò appunto ritengo possibile ed utile riprodurre un'impresa mercantile, una bancaria, una manifatturiera, possibilmente, ed, in alcune regioni, una agricola, insieme od invece alla manifatturiera, ed un'opera pia: e preferisco riprodurre tutte queste specie di imprese, magari in modo meno perfetto, che non una sola, per esempio la mercantile, in modo più perfetto, dedicandovi cioè tutto il tempo disponibile per gli esercizi di banco-modello: dato il programma degli Istituti tecnici e dovendo trattare di tutte queste aziende, bisognerebbe per esse limitare gli esercizi alle solite registrazioni, senza dare agli alunni nemmeno una pallida idea della loro importanza e del loro meccanismo pratico.

Altri insegnanti finalmente hanno istituito nella scuola banche microscopiche fra gli allievi di tutti i corsi e di tutte le sezioni, l'amministrazione delle quali è affidata agli studenti di Ragioneria del quarto corso, sotto la direzione dell' insegnante.

Tali banche funzionano in ore determinate, non comprese nell'orario scolastico; e si propongono alcuni scopi di piccolo risparmio, di mutua assistenza, ecc.

A me pare che, rispetto all' efficacia di tali esercitazioni, queste minime aziende reali, i cui fatti sono naturalmente molto diversi da quelli che avvengono in una banca, riproducano troppo imperfettamente la pratica reale.

Dove gli alunni sono numerosissimi, dove la presidenza agevola il sorger di queste istituzioni, la disciplina generale dell' Istituto è ferrea, gli alunni sono in maggioranza relativamente agiati, e concorrono varie altre condizioni di fatto, quali la buona volontà da parte del professore e degli allievi, la possibilità di fare ore straordinarie ecc., queste istituzioni possono essere molto utili, più dal lato morale didattico generale che per il profitto che ne possono ricavare gli alunni della Sezione di ragioneria; tuttavia credo difficile poter trovare da per tutto le condizioni necessarie perchè simili istituzioni possano sorgere; ad ogni modo quegli insegnanti che, con sacrificio proprio, cercano di rendere più vivo ed interessante l' insegnamento e di educare i giovani all'ordine amministrativo, al risparmio, al mutuo soccorso, compiono opera feconda e degna della più ampia lode.

Ciò premesso, esporrò la povera opera mia ed i frutti che ne ho ricavati, dicendo sinceramente e chiaramente, i difetti e gli errori che io stesso ho veduto, ciò che gli altri mi han suggerito e ciò che la esperienza mi ha consigliato.

Nell' anno scolastico 1893-94, il primo anno del mio insegnamento nel R. Istituto tecnico di Assisi, non ho fatto gli esercizi di banco-modello. Era la prima volta che insegnavo negli istituti tecnici, arrivavo a Gennaio inoltrato, e gli alunni avevano avuto un insegnamento di ragioneria provvisorio e scarso negli anni antecedenti, alcun insegnamento in quell'anno. Non era neppur possibile pensare a tal genere di esercitazioni: dovevo contentarmi di preparare i giovani all' esame di licenza, dedicandomi con tutte le mie forze a tal uopo, e dopo aver ottenuto dal Ministero che, date le parti-

colari circostanze in cui quei giovani si trovavano, non per causa loro, la prima sessione di esame per la Ragioneria fosse quella di Ottobre.

Nell'anno scolastico 1894-95, convinto della efficacia didattica degli esercizi di banco-modello, decisi di farli compiere dai miei allievi di IV. corso. Però non avendo ancora alcuna pratica reale dei vari metodi che si seguono e si possono seguire in tali esercitazioni e conoscendo bene soltanto il metodo che veniva seguito, e credo sia seguito tuttora, nella R. Scuola superiore di commercio in Venezia, mi venne fatto naturalmente di applicare tal metodo anche nell' Istituto, adattandolo, ben s'intende, alle esigenze di tale scuola, dato il suo orario ristretto, le minori nozioni dei giovani ecc.

Perciò feci impiantare due aziende contemporaneamente: l'una mercantile, l'altra bancaria: ed alle esercitazioni di banco-modello dedicai una lezione settimanale di tre ore consecutive, durante buona parte dell'anno scolastico. Nelle rimanenti sei ore venivo svolgendo il programma in tutta la estensione sua e facendo le relative esercitazioni, che si limitavano alle scritture generali di ogni azienda ed alla risoluzione dei temi ministeriali.

Gli alunni vennero divisi in gruppi: metà attesero alla impresa mercantile, l' altra metà alla bancaria e, dopo un certo tempo, cioè quando tutti ebbero compiute tutte le operazioni della propria casa, il primo gruppo prese la banca, l' altro l' impresa mercantile.

Però subito mi apparve la inopportunità di sviluppare assai largamente e durante buona parte dell' anno due classi di imprese e dare uno sviluppo assai più limitato alle altre, che per lo scopo generale della materia, avevano, in gran parte almeno, importanza non certo minore. Inoltre avendo dovuto porre a tutti i fatti di gestione date fittizie, per non far cosa troppo remota dal vero, dato che le esercitazioni si facevano una volta per settimana, si presentavano vari altri inconvenienti pratici: era necessario che gli scolari, e sopratutto l' insegnante, tenessero bene a mente il modo

come erano stati concepiti gli affari, le date, le valute, a distanza di sette giorni, e talvolta, per vacanze od altre cause, a distanza molto maggiore: perciò, per quanta fosse l'attenzione da una parte e dall'altra, era assai facile che avvenissero sviste, dimenticanze ecc., tutte cose che in pratica non possono avvenire, ma che avvengono invece molto facilmente quando gli affari sono puramente immaginari. Perciò capitò più volte la necessità di correzioni, di articoli aggiuntivi nel giornale e così via.

L'anno di poi 1895-96, avevo formato un nuovo piano per le esercitazioni di banco-modello. Restando fermo il concetto di limitare tali esercitazioni alle sole imprese mercantili e bancarie, pensai che le esercitazioni accompagnassero o seguissero di poco lo svolgimento teorico-pratico di tali imprese; perciò dedicai alle esercitazioni per le imprese mercantili quattro o cinque ore settimanali; in due o tre lezioni, per i primi mesi dell' anno scolastico, cioè dal suo principio alle vacanze natalizie, passate le quali feci procedere alla chiusura. Gli alunni vennero divisi in tante case di due alunni ciascuna, ed in esse ciascuno dei due alunni compiva le varie operazioni secondo l'opportunità: il Giornale ed il Mastro era tenuto da uno solo, naturalmente quello fra i due che aveva migliore calligrafia. Anzi per istituire un confronto, avendo cinque case, feci tenere ad una di esse le scritture in logismografia, ad un'altra col metodo del Giornale Mastro, le rimanenti, si intende a partita doppia. Gli alunni entrarono fra loro in corrispondenza e fu iniziata la corrispondenza colle case simulate del R. Istituto tecnico di Perugia; si trattarono affari per conto proprio, acquisti, vendite, su piazza e fuori, si fecero anche speculazioni marittime, affari in commissione ed in partecipazione. Una di tali case fu costituita a società anonima, un'altra a società in accomandita, le rimanenti a società in nome collettivo.

Terminata questa esercitazione, pensai di impiantare

una banca popolare cooperativa: ma la difficoltà principale era, ovvero allora mi sembrava, la compilazione dei moduli. Per le aziende mercantili il Giornale ed il Mastro erano stati preparati per mezzo della stampa nella tipografia del collegio, come pure la carta da lettere, le fatture, le distinte ecc. tutti gli altri registri forniti dal collegio, erano stati preparati, a penna, dagli alunni; ma per una banca i registri ed i documenti erano troppo numerosi; e, per la stampa, il collegio avrebbe dovuto sopportare forse una spesa troppo gravosa, ed inoltre il tempo necessario sarebbe stato troppo lungo, sicchè mi sarebbe stato impossibile di iniziare tali esercitazioni a tempo debito. D'altra parte ritenevo che la preparazione a mano da parte degli alunni sarebbe stata anche per essi lavoro eccessivamente gravoso, tantochè il tempo necessario non sarebbe stato compensato dal fine. Avevo allora una illusione, dirò così ottica, che poi ho dovuto vedere essere molto maggiore in altri insegnanti; l'illusione cioè che fosse necessario di preparare, se non dei libri, per lo meno dei fascicoli di parecchie pagine per ciascun registro; non pensando che, dato il tempo che per le esercitazioni di banco può applicarsi negli Istituti tecnici, tanto più quando si fanno esercitazioni per varie aziende, una pagina o due per ciascun registro è sufficientissima; e che nulla giova che gli alunni tengano dinanzi a sè un grosso registro piuttosto che un esiguo fascicoletto, purchè in questo le registrazioni avvengano come in pratica.

Tuttavia non feci mai l'errore, in cui ho visto sono caduti altri, di far comperare alla scuola registri veri e propri, di fare stampare migliaia di moduli per fatture ecc., ma allora neppure io mi ero formato un concetto chiaro della misura giusta nella preparazione dei moduli.

Fu così che, per evitare queste difficoltà e per avvicinarmi in modo indubbio alla pratica reale, pensai di cercare di ottenere i moduli necessari dalla Banca popo-

lare di Assisi: prendendo alcune copie per i vari moduli, libretti di conto corrente, di chéques, e cinque o sei fogli per i vari registri e per il Giornale-Mastro, metodo adottato da quella Banca. La cosa non mi fu difficile mediante l'approvazione del Preside e la cortesia del Direttore di quella banca, ed in tal modo feci compiere le esercitazioni di banco-modello intorno alle imprese bancarie, valendomi dei moduli effettivamente adottati dalla Banca popolare di Assisi; gli alunni furono divisi in tanti uffici e ciascuno, dopo aver compiute tutte le operazioni tipiche del proprio ufficio, passò a mano a mano agli altri. Il Giornale-Mastro ed i suoi svolgimenti furono tenuti dai soli alunni che avevano migliore calligrafia; ma tutti quanti prepararono le minute. Però in quell'anno, e per il numero degli alunni e per altre ragioni, le lezioni che potevano dedicarsi a tale esercizio furono tutte esaurite senza che fosse possibile di procedere alla chiusura del Giornale-Mastro, ma gli altri registri furono debitamente chiusi.

Per isvolgere compiutamente il programma, non potei fare altri esercizi di banco; per le imprese manifatturiere cercai di supplire in parte alla mancanza di esercizi di banco, facendo compilare con ampiezza uno dei comuni esercizi di registrazione, e cioè facendo compilare, oltre alle scritture generali, i principali registri ausiliari e i più importanti documenti.

Nell'anno 1896-97, seguii gli stessi criterii fondamentali dell'anno precedente, ma le esercitazioni pratiche furono compiute in modo assai migliore. Per le mercantili tentai anche una innovazione: quella di far sì che ogni giovane rappresentasse una casa diversa e compiesse tutte le operazioni della sua casa: trovai che la cosa aveva certi lati utili; la collaborazione implica sempre un po' di perdita di tempo nei giovani, e l'insegnante, non potendo sempre aver occhi per tutti, non può ogni volta riconoscere chi ha fatto certi errori e certe sviste, ed in questi casi naturalmente si palleggiano le responsabilità. Capisco che è facile tagliar

corto ad ogni incipiente discussione in proposito, ma potendo, è bene che queste non abbiano neppure occasione di sorgere. La corrispondenza fra gli alunni dello Istituto e quelli dell' Istituto di Perugia fu più attiva, più regolare dell'anno innanzi, e le varie operazioni furono compiute con profitto e con reciproca soddisfazione da ambe le parti: si proposero affari da una parte e dall' altra, acquisti, vendite, invio di cambiali all' incasso, si ricevettero e si spedirono merci in commissione e così via. Furono compilati e inviati i listini, le fatture, le polizze di assicurazione ecc. furono aperti conti correnti reciproci, stabilendo tutte le condizioni e furono liquidati alla chiusura.

Dopo l' esercizio sulle imprese mercantili, feci compiere un esercizio sulle imprese manifatturiere, riproducendo gli uffici di una vasta azienda metallurgica, che si proponesse l' estrazione del minerale di ferro, la fusione della ghisa, la fabbricazione di canali di ghisa per conduttura di acqua e la loro vendita in un magazzino e per via di contratti di fornitura. I dati tecnici mi vennero forniti dall' egregio e valentissimo collega ing. Cesare Gori, attualmente preside dell' Istituto di Assisi, e per l' impianto contabile mi valsi largamente dell' opera del *Guilbault*, ove trovansi tutti i moduli da applicarsi in imprese di tal fatta. I giovani medesimi prepararono a penna i registri ed i documenti; quindi si divisero in vari uffici, tenendo distinti gli uffici tecnici da quelli relativi all' esercizio mercantile, e, dopo aver compilato un preventivo generale di fabbricazione, determinando il costo probabile del prodotto, ed un altro preventivo per conoscere la convenienza di rilevare per intiero una impresa che si supponeva già esistente, si procedette alla deliberazione di acquisto, presa dalla assemblea generale dei soci di una Società anonima, costituita all' uopo, compilando il relativo verbale; si fece quindi il contratto di acquisto, e da questo punto si cominciarono le operazioni, dopo aver, ben si intende,

compilato e registrato l' inventario del patrimonio della impresa rilevata.

Le operazioni furono proseguite per quattro successive settimane costituenti un turno di fabbricazione; e si compilarono tutti i registri relativi alla mano d' opera, alle spese generali e particolari, quelli riassuntivi per la determinazione del conto nelle varie fasi; quelli relativi alla imputazione delle singole classi di spese; si tennero gli elenchi nominativi degli operai ed inoltre i libri dei soci, i libri di cassa, di magazzino, di portafoglio, di scadenze, i partitari ecc.

Insomma cercai che l' esercizio fosse completo, per quanto possibile, tanto che gli alunni si facessero una idea chiara del funzionamento complessivo di tutte le operazioni di contabilità e di amministrazione economica, che si compiono nei vari uffici di una vasta impresa manifatturiera.

Feci quindi compiere una esercitazione intorno alle banche popolari cooperative, ma avendo visto chiaramente l' anno innanzi che troppi inconvenienti portava seco l' adottare i moduli di una azienda reale, feci preparare i moduli medesimi, per le stampe, dalla tipografia del collegio, in tempo debito per poter cominciare l' esercizio appena terminato quello relativo alle imprese manifatturiere. Infatti i moduli che avevo adottati l' anno avanti si prestavano assai male a compiervi una esercitazione scolastica; molti non erano fatti con criteri tali che potessero addursi a modello, altri esigevano che le operazioni compiute fossero molte e si ripetessero continuamente, senza dire poi che lo stesso formato dei singoli registri era incomodo in una scuola. Mi persuasi insomma che la scuola deve imitare la pratica, fedelmente, ma non può fare a meno di tenere in continua evidenza le esigenze didattiche, e non può mai dimenticarsi di essere scuola, ove le operazioni sono fittizie ed in numero limitato. Infatti, con i registri e coi moduli che feci preparare dalla tipografia, potei compiere un bell' esercizio, seguendo del resto il crite-

rio della divisione razionale e reale degli uffici e del successivo passaggio degli alunni dall' uno all' altro. Ed in quest' anno potei riuscire a far compiere da ciascun allievo tutte le operazioni tipiche ed a far chiudere tutti i registri.

Finalmente, in quel medesimo anno, volli anche tentare lo svolgimento di una esercitazione pratica intorno ad una azienda pubblica e scelsi una piccola opera pia ospitaliera: all' uopo feci preparare i moduli dei registri e dei documenti, valendomi dei moduli prescritti rispetto al bilancio preventivo e al rendiconto, come ben s' intende, e per vari altri registri, bollettari ecc. valendomi sopratutto dell' ottimo manuale del *Donati* e *Rosati*. Furono precedentemente stabiliti i fatti da registrarsi, e per procedere più rapidamente, ed anche perchè in questo caso non importava che i giovani prendessero l' iniziativa dei fatti, essendo questi caratteristici e svolgendosi sempre in un modo determinato; quindi si compilò l' inventario del patrimonio, il preventivo per l' esercizio, e si registrarono i fatti singoli in tutti i registri, compilando per ciascuno i documenti relativi. Naturalmente gli alunni erano razionalmente divisi in uffici e l' emissione dei documenti e le registrazioni elementari e sinottiche avvenivano con ordine ed in modo simile, il più possibile, a quello che avviene effettivamente in pratica.

Dalle scritture generali, tenute a Giornale-Mastro, fu ricavato il rendiconto.

Per amor del vero, debbo dichiarare, ciò che del resto risulta evidente da quanto ho detto, che in tutti i vari corsi, e più specialmente in questo ultimo, fui aiutato, e non poco, dalla diligenza, dalla buona volontà ed anche dalla intelligenza dei miei ottimi allievi, allievi che ricordo sempre con affetto sincerissimo; e da cui ho prove di essere con pari affetto ricordato.

L' anno di poi, 1897-98, mi accingevo a fare i soliti esercizi di banco-modello, e già avevo fatto preparare dagli allievi i registri per le imprese mercantili, quando

il Ministero mi offerse la cattedra di Melfi, nel quale Istituto si iniziava in quell' anno la sezione di Ragioneria ; ma appunto perciò non esisteva ancora il quarto corso per tale sezione, e così non ebbi naturalmente occasione di fare esercizi di banco-modello.

Traslocato in questo anno, 1898-99, nel R. Istituto tecnico di Foggia, ho di nuovo intraprese le esercitazioni pratiche di banco-modello. Ho svolte le imprese mercantili, costituendo due case, ciascuna delle quali comprendente tre alunni; ed entrambe queste case hanno compiute tutte le operazioni a cui più volte ho avuto occasione di accennare. Le case simulate dell'Istituto sono state in corrispondenza e con le due case simulate del R. Istituto tecnico di Perugia e con la casa simulata del R. Istituto tecnico di Assisi, dove il mio ottimo amico Prof. Rag. Ugo Corti ha seguitato le esercitazioni di banco-modello, in modo veramente lodevole. Dopo le imprese mercantili, ho impiantato e svolto, col solito metodo, una banca popolare cooperativa. Ma quest'anno ho fatto preparare i registri dagli allievi, ciò che non è loro riuscito troppo gravoso, perchè ogni registro, per quanto debitamente legato, consta di un foglio o due, salvo i mastri, ove dovevano accendersi diversi conti, che sono naturalmente più voluminosi. I documenti, come ad esempio le distinte di sconto, le cambiali, gli chèques, i verbali di sconto ecc. furono preparati per mezzo del poligrafo.

In quest' anno farò anche una esercitazione sulle imprese manifatturiere. All' uopo visiteremo in questi giorni, insieme agli allievi, una grande impresa relativa alla macinazione dei grani ed alla fabbricazione in grande del pane e delle paste, che si trova a Foggia; rileveremo dalla realtà i dati tecnici e contabili, ed in base a questi faremo la nostra esercitazione scolastica, preparando da noi medesimi registri e documenti.

Ho esposto così brevemente ciò che io ho fatto; debbo dichiarare ora che molto ho imparato dalla voce e dall' opera del mio eccellente amico Prof. Vittorio Alfieri, pel quale professo stima grandissima.

Non mi perito qui di dichiarare che io credo pochi insegnanti di Ragioneria facciano quello che egli fa, e dico pochi per non essere tacciato di esagerato o di adulatore, dicendo nessuno. Per non avere questa taccia, bisognerebbe vedere i lavori compiuti dagli allievi di Perugia sotto la guida dell' Alfieri: e chi, all'esposizione di Torino, avrà presa la cura di esaminarli, come io ho fatto, per quanto già li conoscessi benissimo per averli visti più volte a Perugia, credo sarà del mio parere.

Da alcuni anni l'Alfieri compie esercizi di banco-modello per tutte le aziende, ma, per poter ciò fare, svolge con larghezza l' esercitazione pratica relativa alle mercantili, e per le altre classi di aziende limita lo svolgimento dell' esercizio alla riproduzione dei singoli fatti tipici relativi a ciascuna, non facendo procedere alla chiusura. Si potrà discutere intorno a questo concetto: in ogni modo non può fare a meno di ammirarsi la precisione, l' esattezza, la diligenza, con cui in quei fatti tipici è riprodotta la pratica.

Debbo dire ora dell'efficacia che io ho trovata nelle esercitazioni di banco: dichiaro subito che la utilità loro è indubbia ed evidente, non solo a me, come insegnante, ma riesce tale anche agli allievi, che le compiono volentierissimo. Nè si creda che ciò dipenda dalla maggior libertà che hanno naturalmente durante le ore di esercitazione o dalla possibilità di fare un lavoro più fiacco. Nella mia lezione alle ore di banco i giovani lavorano quanto alle altre lezioni e forse più; ma non basta, chè il banco porta seco molto spesso, di necessità, del lavoro a casa, che essi fanno spontaneamente: ora la liquidazione di un conto, ora un registro da mettere in pari, ora la preparazione dei moduli e dei registri, ciò che non impedisce di fare, si intende nelle debite misure, le altre esercitazioni e di prepararsi alla ripetizione della teoria.

Gli allievi compiono volentieri gli esercizi di banco-modello, perchè si accorgono subito che tutto il meccanismo dell'amministrazione e della contabilità delle

varie aziende riesce loro più facile a capirsi e ad apprendersi. Inoltre essi scorgono subito, paragonando gli esercizi di banco ai semplici esercizi scritturali, come questi ultimi riescano troppo incompleti ed artificiosi.

Ma, più che su ciò, la convinzione, che mi sono formato, della utilità degli esercizi di banco-modello si fonda sopra i risultati che ho visto trarne dagli allievi usciti dalla scuola. Non pochi di essi si sono impiegati in case mercantili o bancarie, di più o meno grande importanza, e nessuno si è trovato a disagio; molti hanno fatto in tali imprese impianti di scritture complesse, altri hanno tenuta tutta la contabilità di imprese manifatturiere, e sono stato informato da essi medesimi che in tutti questi uffici si sono trovati bene fino dai primi momenti, ben conoscendo le funzioni che vi erano chiamati a compiere. Pur vedendo che non sempre nè in tutto la scuola riproduceva la pratica reale, hanno compreso come dalla scuola soltanto hanno appreso quelle nozioni che poi avevano agio di applicare. Qualcuno ha tentato con buon esito l'esercizio della professione libera, ed ha dovuto fare impianti, revisioni di scritture, compilazioni di rendiconti ecc., ed anche questi mi hanno scritto più volte che potevano compiere tali lavori mercè le esercitazioni fatte in iscuola. Di più è mia ferma opinione che, se molti fra i miei vecchi allievi hanno cercato di impiegarsi in imprese private, anzichè dar la caccia ai pubblici impieghi, se altri ha tentato subito la via della libera professione, ciò è dipeso in gran parte dall'indirizzo che ho sempre cercato di dare al mio insegnamento, nel quale ho rivolto ogni cura a far comprendere ai giovani il meccanismo dell'amministrazione e del controllo, quale si svolge nelle varie classi di imprese.

È certo tuttavia che, per compiere gli esercizi di banco-modello, è necessario di superare alcune difficoltà d'ordine interno, cio che non è sempre facile.

Innanzi tutto, è necessario che la scuola fornisca il materiale necessario, e ciò per due ragioni: in primo

luogo perchè gli esercizi essendo collettivi debbono restare nella scuola, e perciò non è giusto che gli allievi acquistino ciò che è necessario a compierli; in secondo luogo è assai difficile che gli allievi e le loro famiglie siano disposti a fare spese non indifferenti per tali esercitazioni.

D'altra parte per la scuola la spesa necessaria non è molta: la spesa che serve per più anni consiste, oltrechè nei banchi, nella pressa per il copia lettere, in un armadio o una cassettiera ecc., quindi in vari oggetti di cancelleria, come righe, ferma carte, timbri ecc. e finalmente in una macchina riproduttrice della scrittura, utilissima per la riproduzione di moduli (*autotipografo-mimeografo*) ecc. Senza calcolare il mobilio, la spesa può ridursi a due o trecento lire.

La spesa annua consiste nella carta, nella copertina per i fascicoletti, nei pochi registri, non mai voluminosi nè ingombranti troppo, nella carta intestata ed in qualche modulo stampato; quindi nell'inchiostro copiativo e colorato, nelle matite colorate, etichette ecc., e finalmente nell'abbonamento ad un giornale commerciale o finanziario: con 75 a 100 lire annue si può provvedere a tutto largamente.

Gli esercizi di banco possono essere sussidiati dalle visite a stabilimenti mercantili, industriali e bancari, a pubbliche amministrazioni ecc. ed io ho sempre avuto cura di far compiere queste visite, nei limiti molto ristretti in cui fin qui mi fu possibile.

In Assisi conducevo gli allievi alla Banca popolare, al Municipio, all'ufficio del registro: non vi era altro; ma in città ove esistono stabilimenti importanti, tali visite, quando siano fatte con serietà, esigendo dai giovani una relazione dopo compiuta la visita, possono riuscire utilissime.

Le relazioni a cui ho accennato dovranno mostrare come si svolge il controllo nell'impresa visitata, quali sono gli uffici, quali i mezzi adottati per il riscontro concomitante, come son tenute le scritture elementari e generali. In tal modo soltanto può insegnarsi agli alunni

l' esercizio della libera professione, possono cioè abituarsi a compilare perizie, relazioni, revisioni di scritture.

Non ho voluto affrontare, in questa mia relazione, le molteplici questioni che si riferiscono all'ordinamento del banco-modello nell' insegnamento commerciale superiore. Di tale ordinamento ho parlato brevemente in un mio recente articolo; (1) del resto al Congresso tali questioni verranno trattate ampiamente da chi ha esperienza e coltura molto maggiori delle mie. Ma ho creduto invece che potesse riuscire giovevole nelle discussioni che si faranno, l' esporre sinceramente quale è stata l'opera compiuta, a proposito degli esercizi di banco-modello, da un insegnante modesto, ma amante della scuola e dei giovani, e desideroso di ottenere risultati sempre più perfetti, facendo sì che gli allievi si valgano delle nozioni apprese nella scuola, per superare con onore e con vantaggio le non poche difficoltà della vita.

Prof. Rag. Carlo Ghidiglia

(1) *La Nuova Scuola Superiore di Commercio in Milano e l'insegnamento superiore commerciale in Italia* — Pubblicato nella Rivista di Amministrazione e Contabilità. Dicembre 1898.

21

MEMORIA *del prof.* Giovanni Brucini, *Direttore della Scuola Commerciale Peroni di Brescia.*

Se il principale scopo dell'insegnamento commerciale secondario dev'esser quello di formare dei giovani che, muniti di una sufficiente preparazione teorica, sappiano in breve tempo, non appena entrati nella vita pratica degli affari, divenire dei bravi commessi di banco, dei pratici viaggiatori, dei buoni commercianti, credo che non lo si possa ottenere, se non dando al Banco Modello un carattere essenzialmente pratico.

Il Banco Modello ha da essere una vera e propria azienda commerciale, a cui nulla manchi se non il denaro e le mercanzie effettive; ogni studente un suo impiegato con speciali attribuzioni; l'organizzazione sua dev'esser tale, che, per quanto è possibile, i giovani non si debbano accorgere che si tratta di una simulazione, perchè pur troppo, per risparmiar fatica, nei Banchi Modello si lavora un po' troppo alla leggera, pensando che la sbadataggine, l'errore non portano nessuna conseguenza materiale. Ma come ottenerla questa organizzazione ideale, quando si pensi che, trattandosi appunto di lezioni, l'azienda scelta non può limitarsi a quelle operazioni proprie alla sua indole, ma deve dedicarsi ancora ad altri rami, con essa dissonanti, per potere offrire ai giovani degli esempi pratici di operazioni per conto proprio e per conto altrui, di operazioni industriali, mercantili, bancarie?

Certo le difficoltà ognuno le vede, e non tutte possono superarsi, come pure qualche anomalia, che non esisterebbe in pratica, nei Banchi Modello è inevitabile. Ma, tolto questo, in un Banco Modello nulla deve mancare. Scelto il tipo d'azienda, che più risponda alle con-

dizioni della città in cui la Scuola si trova, essa dovrà dedicarsi principalmente a quel ramo di affari, a quel dato genere di prodotti che formano il commercio peculiare del luogo; perchè mi parrebbe assurdo che qui in Brescia, ad esempio, si svolgesse nel Banco un'azienda di grosso commercio marittimo, o una società per l'importazione dei grani, coloniali, ecc. anzichè una azienda per il commercio delle ferramenta, delle pelli o delle sete.

Fissata l'azienda, si dovrà passare alla divisione degli uffici, assegnare in questi un certo numero di giovani per un periodo di tempo, tale che alla fine dell'anno scolastico tutti siano passati per la trafila di tutti gli uffici.

So che alcuni insegnanti a questo metodo della divisione in uffici, preferiscono quello di far tenere a ciascun giovane tutti i registri principali dell' azienda relativamente al metodo di scritture adottato, ma questo metodo, mi sia lecito dirlo, sembrami errato.

Il giovane licenziato, specie da una Scuola di commercio secondaria, difficilmente troverà il commerciante che di primo acchito lo porrà alla tenuta dei registri principali, quali il Giornale e il Mastro, ma il giovane, pur essendone capace, dovrà fare il suo tirocinio sui libri elementari, sul libro magazzino, sul saldaconti, sullo scadenzario, sui copiacambiali, preparando fatture, distinte, bollette, polizze, ecc.; e, in ogni caso, se ottenesse un simile atto di fiducia, le scritture dei libri principali si ricavano sempre dagli elementari e dai documenti, necessità dunque della conoscenza perfetta di quest' ultimi. È per questo che quel sistema non lo reputo espediente, nonostante il vantaggio che presenta, di poter in un anno far tenere le scritture di varie aziende d'indole diversa. Con la divisione in uffici si avrà una sola azienda, ma la si ha completa.

È ubbidendo a questo principio, per quanto lo abbiano concesso le mie forze, il tempo, la breve esperienza di un solo anno d'insegnamento, ch'io ho ordinato in

questa Scuola commerciale Peroni il Banco Modello, di cui esporrò il funzionamento.

L'azienda è una Società in accomandita semplice, che si dedica al commercio delle ferramenta in genere e alla fabbricazione degli strumenti rurali e del filo di ferro; ha proprie officine in Lumezzane Val Trompia. Compie inoltre operazioni per conto altrui in altri generi. — In questa maniera sono riuscito a combinare una società mercantile, un esercizio industriale, delle operazioni per conto proprio e per commissione. E, di più, per il commercio degli ottonami, le operazioni vengono compiute in sociale a un terzo con due ditte dei dintorni, e si ricevono depositi a piccoli risparmi dagli operai delle nostre officine, dietro emissione di libretti.

Gli uffici sono: quello della Corrispondenza e Direzione, dove lavorano quattro giovani: uno che funziona da Direttore, tiene la corrispondenza coi due partecipanti, coi clienti esteri e conclude gli affari; un secondo attende alle compre e alle vendite per conto della Società, un terzo alle operazioni in commissione, ed il quarto tiene il copialettere, il copia fatture e compone gli avvisi da mandarsi agli altri uffici per le note di spese, di senseria, facchinaggio, dazi ecc. Le fatture, cambiali, *chéques*, distinte, listini di prezzi, avvisi, memorandum ecc. sarebbe bene che fossero compilati su moduli a stampa, come si usa in pratica, e del pari utile in Banco sarebbe la macchina da scrivere diventata ormai di uso generale nel commercio. I primi due giovani tengono la corrispondenza in lingue straniere, francese, inglese, tedesco, corrispondenza che viene poi riveduta dai rispettivi professori di lingue.

Norma prima che seguo in quest'ufficio si è che i giovani nulla inventino, nulla facciano a casaccio, ma prezzi, dazi, tariffe di trasporto, senserie sono tolti da listini effettivi, che alcuni commercianti gentilmente mi hanno fornito, o da tariffe pubblicate.

Dall'ufficio Corrispondenza, le note, lettere, fatture,

tutti i documenti insomma che affermano fatti avvenuti, impegni assunti, diritti acquistati, passano agli altri uffici, a seconda della loro natura.

All' ufficio Magazzino lavorano due studenti, uno per lo scontro delle merci per conto proprio ricevute dalle officine o dai venditori, e l'altro per le merci in conto sociale. All' ufficio Cassa sta un solo allievo coi libri della Cassa, delle cambiali. Un altro giovane tiene il saldaconti o partitario dei corrispondenti.

Da questi uffici, man mano che si compiono le registrature, i documenti passano, firmati, all' ufficio Ragioneria. È qui che si riscontra un' anomalia dovuta alle esigenze scolastiche. Invece di comporre subito gli articoli sul Giornale in partita doppia, faccio compilare delle minute su fogli volanti, un articolo per ogni minuta. Il Giornale è la riproduzione identica di questi fogli volanti, così ottengo una maggior precisione nella tenuta di quel libro obbligatorio. Le minute, copiate a Giornale, vengono da un altro riportate direttamente al libro Mastro.

Un gruppo a parte, di quattro giovani, attende all' esercizio industriale, alla ricerca del costo dei prodotti, alla spedizione di questi nei magazzini di Brescia fuori dazio, e alla tenuta dei libri elementari per la notazione dei depositi da parte degli operai. Ogni settimana questa sezione manda i suoi riepiloghi alla Ragioneria.

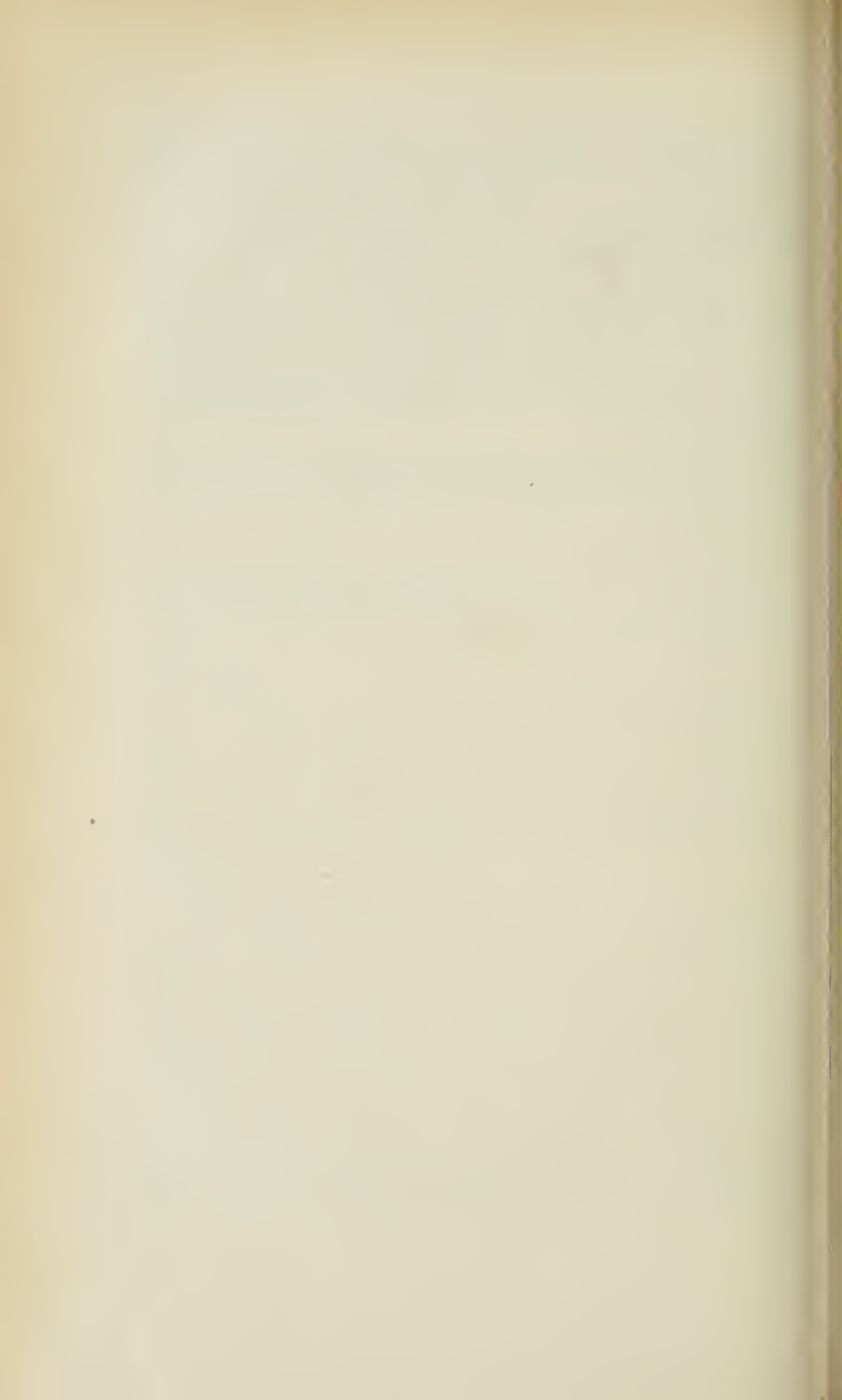
Ecco come funziona presso questa Scuola il Banco modello; mende ve ne sono e non poche, ma i risultati ottenuti nell' anno scorso sono stati assai soddisfacenti. Ho cercato, per quanto mi è stato possibile, porre in giuoco l' emulazione fra gli allievi, con l' instituire per merito i vari capi ufficio, col dare all' azienda il nome del più diligente del quarto corso; ma credo che il mezzo migliore di ottenere dai giovani una nobile gara, di ottenere che essi lavorino con alacrità e profitto nei Banchi, sarebbe quello di porre in relazione i Banchi delle varie Scuole commerciali in modo che divenis-

sero i reciproci clienti e corrispondenti. I giovani s' interesserebbero di più, il ricevere la posta, il timore che i conti, le fatture, le lettere diano luogo a reclami, la paura di un controllo, di una critica lontana ma efficacissima, sarebbero ottimi incitamenti a ben fare.

Le Scuole commerciali secondarie vere e proprie con Banco Modello sono poche, ma, in attesa che altre ne sorgano, potrebbesi cominciare ; e poi, perchè in quest' opera efficace dovrebbero disdegnarsi di prestare il loro valido aiuto anche le Scuole commerciali superiori ?

La mia proposta forse non è nuova, ma non è seguita, e tutti pure ne vedono l' utilità.

Prof. Giovanni Brucini

22

MEMORIA *di* ALESSANDRO CORBELLI, *professore nella R. Scuola tecnica commerciale italiana di Smirne.*

« Nel Banco Modello — scrive l'illustre Prof. Fabio
» Besta della Scuola Superiore di Venezia — trovano
» larga applicazione gl' insegnamenti teoretici di istitu-
» zioni di commercio, d'aritmetica commerciale e politica,
» di computisteria e ragioneria in quanto riguardano il
» commercio e la banca, di diritto e di geografia e sta-
» tistica commerciale, di calligrafia, e delle lingue stra-
» niere per ciò che si attiene alla corrispondenza e alla
» computisteria mercantile ».

Coordinando questa definizione collo svolgimento del primo quesito, risulta evidente che se la coltura speciale per la Scuola di Banco Modello può adattarsi agli studi secondari, certo è ben lungi dal soddisfare gli scopi a cui mirano, o mirar dovrebbero, gli istituti superiori. Infatti d' insegnamento industriale nemmeno un cenno, e per la Merceologia un programma limitatissimo. Ma non basta. Le operazioni di commercio e di banca sono preparate metodicamente e svolte soltanto rapporto a dati usi e a date località, che ne circoscrivono l'azione e ne impediscono la libertà di movimento. Invece la pratica commerciale — per quanto simulata — deve attingere alla fonte del vero, insinuandosi più che le è possibile nel mondo degli affari, onde ritrarne regola e profitto.

Una scuola di banco modello, per riuscire veramente utile, ha bisogno di mantenersi in continua ed attiva relazione con altre scuole consimili, sviluppando la corrispondenza mercantile in modo da iniziare, trattare e concludere affari di commercio e di banca con le stesse norme e condizioni che si praticano nella vita

reale. E dallo scambio d'idee, dalle informazioni sugli usi, costumi ed esigenze dei diversi mercati, dal cambio delle monete e dalla negoziazione delle cambiali, dalle contrattazioni fatte, dall' esame degli orari ferroviari e di navigazione, dall'applicazione delle tariffe doganali o di altre istituzioni di commercio, dai possibili errori di compilazione in atti e scritture sino alle probabili perdite su affari precipitati od inopportuni, tutto concorrerà a preparare, istruire ed educare alla professione del commerciante.

Nell'organizzazione di una Scuola di pratica commerciale, a qualunque grado di coltura essa appartenga conviene anzitutto stabilire il modo con cui:

1) riprodurre esattamente i fatti della vita economica;

2) regolare il funzionamento degli organi amministrativi dell'azienda scelta come tipo.

Nella prima condizione sussiste il rapporto diretto coll' ambiente in cui la Scuola si trova e col grado di coltura della medesima. Nella seconda si concentra tutta l'utilità pratica dell' insegnamento, che prepara l' educazione alla vita commerciale, abitua al meccanismo degli affari e sopprime la differenza — spiacevole e dannosa — tra la dottrina e l' empirismo.

Nella Scuola di coltura generale (Scuola Tecnica) il Banco Modello deve istituirsi, sia pure con proporzioni modestissime, in considerazione del beneficio che può arrecare al commercio interno e all'educazione mercantile del paese. Necessita impratichire la scolaresca alla compilazione ed uso dei documenti commerciali e commerciabili, alla lettura ed interpretazione dei listini di borsa e di commercio, all'ordinamento delle banche, al meccanismo del cambio, ai contratti di compra-vendita e alla loro esecuzione e infine alla spedizione delle merci per via di terra e per via di acqua e al commercio di commissione. Insomma la Scuola di coltura generale deve occuparsi del traffico interno, del com-

mercio di commissione, di rappresentanza e di spedizione.

Il maggior sviluppo che con tal provvedimento esigerebbero i programmi didattici di Ragioneria e materie affini, potrebbe essere compensato, nel tempo e nella spesa, collo sfrondare del superfluo gli altri rami d' insegnamento. La matematica — ad esempio — può limitarsi alla sola *aritmetica pratica* e alle principali nozioni di geometria (misurazione delle superfici e dei volumi) coordinate all'insegnamento del disegno geometrico. La Geografia invece dovrebbe includere nel suo programma i principî di Merceologia applicati ai prodotti nazionali ed i precetti fondamentali dell'educazione mercantile.

L' Istituto Tecnico deve completare l' istruzione commerciale, e cioè occuparsi del traffico in genere senza limite alcuno. Quindi la Scuola di banco modello non può essere interrotta, ma deve continuare e progredire sulla via già intrapresa dalla Scuola di coltura generale. In tal modo l' organismo scolastico funzionerà più speditamente e più utilmente, e l' istituto tecnico — facendo procedere di pari passo *teoria* e *pratica* — assumerà il vero carattere di scuola professionale.

In quanto all'ordinamento del Banco Modello, negli Istituti Tecnici sembra preferibile di simulare in principio la costituzione di una Società commerciale per l'esercizio di una *Banca* in relazione, s' intende, coi principali centri del mondo. Gli istituti di credito hanno oggi assunto uno sviluppo tale nella molteplicità ed estensione degli affari, che simulandone l' esercizio non soltanto si ripete e si consolida quanto si è imparato nelle classi inferiori, ma si ha piena libertà di spaziare nell'immenso orizzonte ove trovano applicazione i tre grandi rami dell' umana attività, e cioè: agricoltura, industria e commercio.

In seguito, e cioè quando gli alunni saranno capaci di redigere la corrispondenza mercantile nelle lingue straniere, il Banco Modello potrà simulare una o più

Aziende pel commercio d'importazione e d'esportazione per conto proprio e per conto terzi. Allora sarà riconosciuta l'utilità di estendere le relazioni simulate d'affari con le regie scuole tecnico-commerciali all'estero, e trattare con esse operazioni di traffico internazionale. Ciò condurrà egregiamente alla formazione di un'idea chiara e positiva sul commercio d'importazione e su quello d'esportazione, a conoscere gli usi, i costumi e le esigenze dei popoli coi quali si può utilmente trafficare, e i mezzi di spedizione più solleciti ed economici per lanciare in tempo opportuno i prodotti nazionali sui mercati esteri, onde poter lottare con vantaggio contro la terribile e progressiva concorrenza di altri paesi.

Infine, nell'ultimo corso della Scuola di Banco Modello, si dovrebbe istituire una *Camera di Commercio* per svolgere praticamente le quistioni più importanti di diritto commerciale, marittimo e internazionale, e per facilitare il disimpegno degli affari concernenti la pubblica amministrazione. Col svolger degli anni è probabile che accanto alla Scuola di pratica commerciale sorga quella di *pratica amministrativa,* in relazione appunto alle due grandi branche — la pubblica e la privata — in cui si svolge la scienza della Ragioneria. In attesa di tale provvedimento la simulazione dell'organismo giuridico-amministrativo con cui funziona la Camera di Commercio, può soddisfare al duplice scopo.

Il commercio ha vita dall'industria, e l'industria costituisce l'elemento primo della ricchezza di una Nazione. La Scuola Superiore degli Ingegneri (Politecnico) si occupa, e largamente, della tecnologia industriale rapporto alla meccanica, ma non è suo compito di occuparsi della tecnologia industriale rapporto alla merceologia. Tale ufficio spetta alle Scuole Superiori di commercio, a quelle scuole che hanno tutto l'interesse di studiare la produzione nei suoi infiniti e variati fenomeni e nella sua utilità economica rispetto alle esigenze del paese e alle richieste dall'estero. Il problema dell'industriale consiste nel produr bene e a buon mercato.

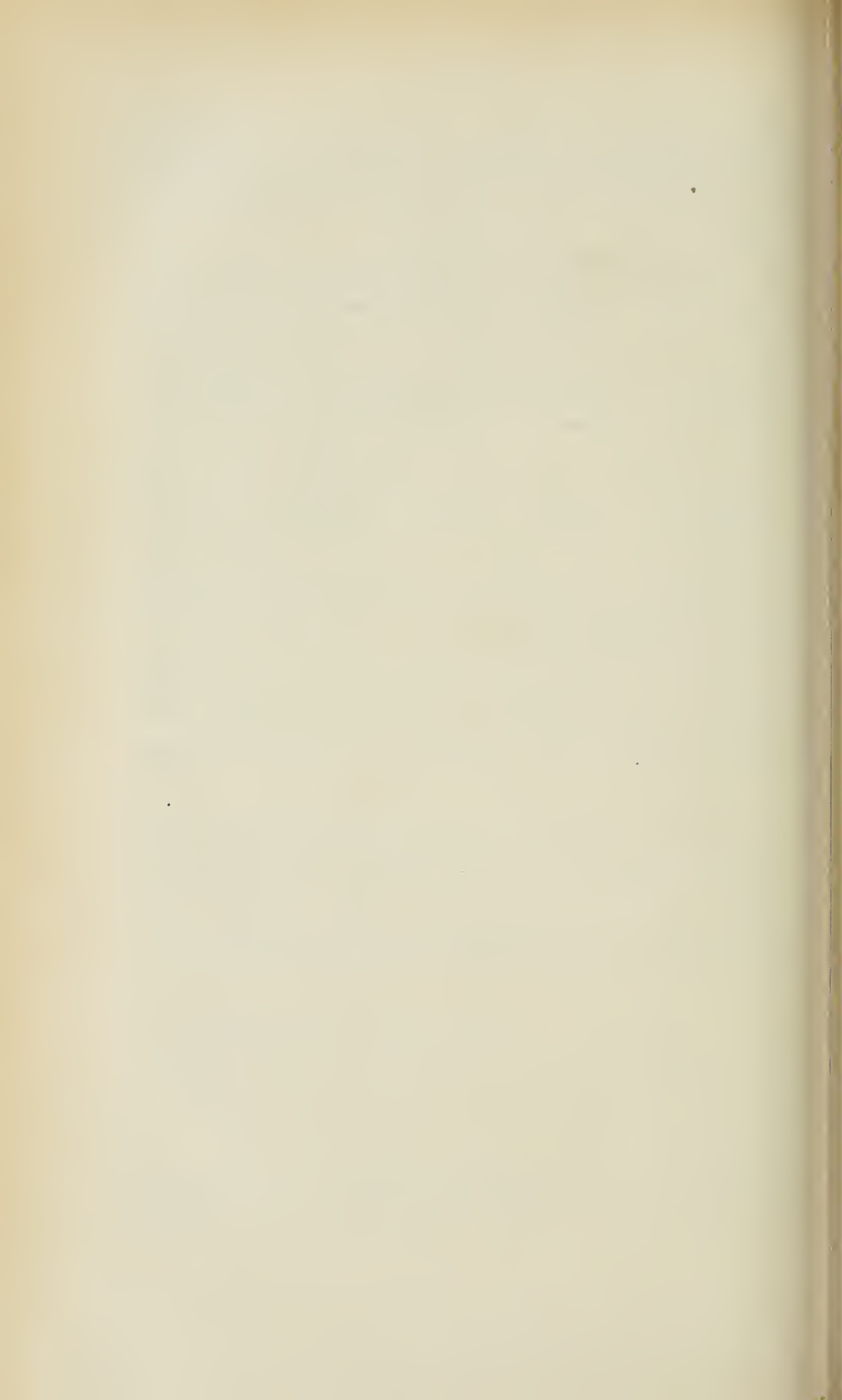
Per raggiungere questo scopo occorre un' istruzione teorico-pratica che permetta di eseguire, con cognizione di causa, l'analisi e la sintesi dei diversi prodotti del regno naturale e delle combinazioni dei medesimi rapporto agli usi cui sono destinati.

Necessita quindi uno studio profondo della merceologia, affine di ottenere dalla composizione dei prodotti industriali il massimo effetto col minimo dispendio. Epperò nelle Scuole Superiori, per quanto riguarda la produzione, il Banco Modello dev' essere sostituito dal Laboratorio Chimico e dall'officina. Così i nostri industriali ed i loro rappresentanti e viaggiatori — invece di invadere il campo degli *Agenti* nella ricerca della clientela — potranno esaminare utilmente i prodotti consimili di altre nazioni, con cui sono in continua lotta nei mercati internazionali, e riprodurli, per quanto è possibile, con elementi nuovi o con gli stessi elementi, ma con spesa minore.

Per economia e per miglior distribuzione d'insegnamento, le Scuole Superiori di Commercio dovrebbero formar parte integrante dell' istituto Politecnico, o, in mancanza di questo, servirsi del sussidio dei Musei industriali.

Inoltre le Scuole superiori di commercio debbono preparare i *Finanzieri* ed i *Ragionieri*. I primi trovano alimento negli studi giuridico-economico-sociali e nell'applicazione della scienza della Finanza ; i secondi nello studio dell'ordine amministrativo delle ricchezze, che si compendia nella Ragioneria teorica ed applicata.

Prof. ALESSANDRO CORBELLI

23

SCHEMA *di una memoria del prof.* GUGLIELMO WEINIG, *direttore della Scuola Cantonale di Commercio di Bellinzona.*

I risultati dell' attuale organizzazione del Banco-modello dipendono dall' abilità di colui che ne è a capo. Questi deve essere versato in teoria, esperto in pratica e deve sapere parecchie lingue. Siccome ordinariamente non si può trovare una persona che abbia tutti questi requisiti, così anche i risultati che si ottengono, non sono quelli che si potrebbero desiderare. Il Banco-modello d' oggi non offre all' alunno la vera pratica commerciale. Lo scopo dell' insegnamento della pratica commerciale è di risparmiare all' allievo un lungo tirocinio. Per raggiungere questo scopo è necessario che vi sia uno stretto legame tra la pratica e la scuola ; il Banco-modello deve trattare operazioni reali e non solamente esempi fittizi. Si occupa di una cassa di risparmio che si vuol fondare nella scuola ed in diretta corrispondenza con case di commercio esistenti, le quali affidano alla scuola il disbrigo di certi loro affari. Lo Stato stesso può agevolàre l' introduzione della pratica nella scuola affidandole il disimpegno di certe mansioni.

Tutte le altre materie d' insegnamento devono servire di appoggio al Banco-modello. Le registrazioni e la corrispondenza devono essere fatte in diverse lingue. Si deve avere molta cura per la calligrafia, e di grande importanza è pure la stenografia e la macchina da scrivere.

G. WEINIG

24

MEMORIA *del Dottor* SCHACK BÈLA *di Budapest.*

La scuola ha, generalmente parlando, lo scopo di preparare i giovani alla vita pratica, ed il compito della scuola commerciale è in prima linea di avviarli alla pratica commerciale. Al desiderio di raggiungere e realizzare, per quanto sia possibile, lo scopo della scuola commerciale, deve la sua esistenza il Banco modello, quale si trova, nella sua forma presentemente più diffusa, nella storia dell' insegnamento commerciale da più di mezzo secolo. Ma siccome le esigenze fatte nei diversi Stati alle scuole commerciali sono varie e più o meno grandi, così è ben naturale, che il Banco modello si sia sviluppato diversamente nei singoli Stati e su più o meno vasta scala. Infatti, mentre in alcune scuole commerciali non si sentiva fin ai nostri giorni la necessità d' un Banco modello e vi si suppliva col riunire alla fine degli studi nei cosidetti « temi combinali » la computisteria, l' aritmetica commerciale e la corrispondenza commerciale, materie che venivano insegnate distintamente l' una dall' altra, offrendo in tal modo coll' intreccio ed accoppiamento delle cognizioni acquistate nella scuola uno sguardo sulla vita pratica, in altre al contrario si partì dalla vita pratica, mediante una fedele imitazione di questa, e si istituirono i Banchi modello, che doveano formare come il nocciuolo di tutta l'istruzione commerciale. In questi banchi ogni scolare vien considerato come un commerciante, al quale viene spiegata a seconda della natura dei singoli affari, la base teoretica delle operazioni da eseguirsi.

Qui non solamente le materie speciali sopradette, ma anche il diritto commerciale, le nozioni sulle comunicazioni, la geografia commerciale, la merceologia e per fino le lingue diventano materie subordinate e mezzo per raggiungere lo scopo, che è di far conoscere la natura del mondo commerciale, la vita degli affari. È evidente che questo procedimento è puramente *analitico*, mentre l'altro è del tutto *sintetico*. Il distinguere il Banco modello secondo tal procedimento è facile; senonchè il compito di classificare il Banco modello, quale è in uso nelle scuole commerciali dei diversi Stati, è oltremodo difficile, imperocchè, come è differente la denominazione — Banco modello, pratica commerciale, travaux de bureau, bureau pratique, bureau commercial, comptoir commercial, Contor, Muster Contor, Contor Arbeiten, Bureau Arbeiten — così sono differenti anche i principii, ai quali s' ispira il Banco modello, l'estensione dei diversi lavori e finalmente il risultato degli scolari. Già se si considera solo il diverso numero di ore settimanali dedicate al Banco modello nei differenti istituti, si pensa subito alle diverse specie di istituti, che si devono comprendere sotto questa denominazione. Nei diversi Stati si va dalle due alle sedici ore settimanali per il Banco modello; ci sono per fino delle scuole, in cui l' insegnamento è esclusivamente pratico (Business College), l'intiera scuola quindi non è altro, che un grande Banco modello. Avviene poi, che ci sieno delle differenze rispetto al modo di condurre il Banco modello perfino nelle singole scuole commerciali dello stesso Stato e precisamente, o gli scolari dei singoli corsi fungono da singoli impiegati-ragionieri, corrispondenti ecc. d'una sola azienda commerciale, o gli scolari, ciascuno separatamente, fanno da commercianti, formando due o tre società commerciali, eseguendo da sè stessi i proprî affari e riguardando i loro

condiscepoli come corrispondenti. Aggiungiamo in oltre, che in diversi luoghi si fingono relazioni commerciali fra gli allievi di due o più differenti istituti commerciali e qualche volta anche con istituti all' estero.

Nè basta ancora: Evvi un'altra varietà; mentre nel Banco modello d'alcune scuole, le simulate operazioni commerciali vengono fatte in base ad un piano (giro) prestabilito, in quello d'altre, sono prestabilite soltanto le operazioni occorrenti alla fondazione del negozio. Lo sviluppo delle successive operazioni commerciali dipende qui assolutamente dagli scolari, ai quali viene affidato lo svolgimento dell' affare, come pure dalle oscillazioni dei prezzi e corsi, presi sempre dai listini di borsa ufficiali.

Infine v' è una differenza nel grado di naturalezza, col quale lavorano gli scolari nel Banco modello: la registrazione nei libri legati, la copia delle lettere spedite, l'ordinamento di quelle ricevute, sono operazioni che avvengono quasi in ogni Banco modello; in molti luoghi si riscontra anche l'esercizio pratico della stenografia e della macchina da scrivere; vi sono degli istituti nei quali vennero introdotti uffici postali, telegrafi, ferroviarii e di navigazione, messi a disposizione degli allievi, quali mezzi di circolazione per l' effettuazione delle operazioni supposte; gli impiegati di questi uffici sono naturalmente gli allievi, che in questo modo acquistano una certa abilità nel rispettivo ramo; calcolano il porto delle lettere, dei telegrammi, calcolano in base alle diverse tariffe e adoperano perfino, come mezzo di pagamento, delle marche. Simili istituti hanno speciali marche postali e bolli e, per segnar le specie delle merci, hanno piccoli cartoncini con sopra stampato la parola " zucchero ,, " caffè ,, ecc. secondo la specie della merce; questi cartoncini vengono spediti con un peso supposto in buste da lettere.

Fra le summenzionate specie di Banco-modello, qual' è la migliore e la più raccomandabile? Io sono dell'opinione, che dipenda dalla natura e dallo scopo speciale che si prefigge la scuola. In quelle scuole (serali), che sono istituite per i commessi e praticanti della vita pratica commerciale, il Banco modello può venir ommesso, perchè in tali scuole gli allievi sono giornalmente in contatto colle operazioni commerciali e col vero Banco commerciale.

In quegli istituti medii, il cui scopo è d' insegnare oltre alle materie strettamente commerciali anche quelle di coltura generale, e che nella compilazione del loro piano d'insegnamento devono prendere in considerazione il diritto al volontariato d' un anno, come anche in quelli istituti i quali sono misti, cioè tendono contemporaneamente ad un' educazione ginnasiale e tecnica, non potrá trovar posto il Banco modello nel suo pieno metodo pratico, perchè manca a queste scuole la condizione indispensabile per giungere ad un buon risultato, cioè, il tempo materiale sufficiente. Per questa ragione in tali istituti si deve procedere col metodo sintetico: i diversi oggetti commerciali vi devono essere insegnati distintamente l' uno dall' altro, ed il giovane, passato poi alla vita pratica ha da vedere da sè il loro nesso e la loro applicazione. Tali scuole danno maggiore peso all'educazione intellettuale, che non all' insegnamento speciale e pratico e, per spiegarmi meglio con un esempio, dirò, che esse tendono di preferenza a metter solide fondamenta nello studio della matematica, tralasciando l'analisi e la soluzione pratica di tutti i singoli problemi dell' aritmetica commerciale, e così pure nell' insegnamento della chimica procurano più la conoscenza dei suoi principii generali fondamentali, che non la cognizione particolare delle svariatissime merci.

A queste due specie distinte di scuole com-

merciali, cioè le cosidette serali e medie, segue una terza specie, in cui gli allievi avendo di già raggiunta una certa età e coltura, portano seco una sufficiente copia di cognizioni generali imparate nelle scuole secondarie da essi percorse. Queste sono le scuole speciali, prese nel più stretto senso della parola; qui non s' insegna più nè letteratura, nè storia universale, ma tutto l' insegnamento è rivolto unicamente alle materie commerciali.

Secondo il nostro parere, in queste scuole superiori è veramente a suo posto il Banco modello, imperocchè in grazia sua si possono dispensare i giovani già maturi da un più lungo tirocinio nella vita pratica, mentre non ne possono esser dispensati i giovani licenziati dalle altre specie di scuole soprammenzionate. In queste scuole soltanto può esser adunque istituito con buon frutto il Banco modello con tutto il suo metodo di concentrazione di materie, e specialmente se si ha alla mano un docente esperto e provetto; avvegnachè non sia da dimenticare, che nell'insegnamento del Banco modello, più ancora che nell' insegnamento generale, il docente è l' anima di tutto, direi quasi il metodo vivente, e quindi tanti sono i metodi, quanti sono gli insegnanti dirigenti il Banco modello. Una seconda condizione indispensabile per ottener buoni risultati dal Banco modello si è, che l'insegnamento sia ristretto ad un limitato numero di scolari, che di regola non deve oltrepassare i 10, o tutt' al più i 12. Il direttore del Banco modello rivolgerà inoltre tutta la sua attenzione, affinchè gli esercizii non si convertano mai in giuochi superficiali, ma sieno sempre serii elevati e veramente istruttivi, e procurerà che accanto ai lavori pratici e meccanici del Banco modello, procedano di pari passo lezioni teoretiche corrispondenti all'alto grado della scuola speciale.

Come debba essere organizzato il Banco modello, quale debba esser il suo piano d' insegnamento, non è facile dire, attese le varietà esposte nel corso della presente relazione. È questa un'istituzione, che non ha un tipo unico, ma varia a seconda delle diverse condizioni locali, commerciali, individuali ecc. della città in cui ha da essere istituito. È però fuori di dubbio, che lo studio dei differenti tipi dei Banchi Modello esistenti è di grande importanza per chi voglia fondarne di nuovi o migliorare quelli già in vita. Farebbe quindi opera di somma utilità e si acquisterebbe da parte degl'interessati un diritto alla massima gratitudine, la Commissione permanente all'insegnamento commerciale, se raccogliesse tutti i tipi del Banco modello finora chiamati in vita, e se ricercasse le opinioni dei circoli commerciali indipendenti dalla scuola, e quelle degli allievi che frequentarono un Banco modello o che lavorano nel medesimo, onde vedere quanto dai corsi del Banco modello sia facilitato il lavoro nella vita pratica.

Dott. Schack Bèla

25

L'enseignement pratique de la comptabilité par le bureau commercial. *Memoria del prof.* Saint-Cyr Penot, *direttore della Scuola superiore di commercio di Lione.*

a) *Son origine.*

Avant la création en France des Ecoles supérieures de commerce, les jeunes gens, qui voulaient embrasser une carrière commerciale d'un ordre élevé, débutaient par un stage pratique d'une durée minimum de trois ans. Pour les fils de négociants, ce stage, commencé dans les bureaux de leur père, se terminait généralement à l'étranger; c'était une façon d'apprendre en même temps la langue du pays. Certaines maisons allemandes et suisses s'étaient même fait une spécialité de la réception de ces jeunes stagiaires, qui leur payaient une redevance. A leur retour en France, ils travaillaient à côté de leur père et s'initiaient peu à peu aux affaires de la maison.

Mais on comprend que ce mode d'éducation commerciale exigeait plusieurs années pour réunir toutes les connaissances nécessaires aux négociants; en outre les jeunes gens ainsi préparés manquaient d'idées générales, leur instruction présentait de nombreuses lacunes, ce qui les empêchait de rien innover et les astreignait à continuer les anciennes traditions.

Quant aux jeunes gens formant la classe des commis, ils étaient recrutés parmi les fils des employés de la maison, ou parmi les élèves des Ecoles de l'enseignement primaire; ils débutaient entre 14 et 15 ans et l'on n'exigeait d'eux qu'une écriture correcte et un peu de calcul. Ils commençaient par copier les lettres et mettre les adresses, puis ils passaient aux écritures.

Les mieux doués et les plus favorisés arrivaient à la longue à être fondés de pouvoir ; mais la plupart ne sortaient pas des emplois modestes et formaient la catégorie des ronds de cuir. Aussi les maisons de commerce françaises donnaient-elles volontiers la préférence, pour les emplois importants, aux étrangers, Suisses ou Allemands, qui possédaient plusieurs langues étrangères et avaient puisé dans des Ecoles spéciales des connaissances générales sur les questions de change et la tenue des livres.

Lorsqu'en 1866 les frères Siegfried prirent l'initiave de fonder à Mulhouse une Ecole de Commerce à l'instar de celles qui existaient en Belgique et en Allemagne, ce fut une révolution contre les coutumes anciennes, puisqu'elle avait pour but de supprimer l'apprentissage et de le remplacer par une instruction technique ; aussi souleva-t-on de nombreuses objections contre cet enseignement qui, disait-on, ne saurait être que théorique.

On lui reconnaissait bien certains avantages résultant d'une instruction spéciale, mais on doutait de son efficacité en tant que comptabilité dont les opérations ne pouvaient s'apprendre que par une pratique journalière, amenant cette grande dextérité de calcul qui convient au négociant.

C'est pour répondre à cette préoccupation de l'opinion que le docteur Penot, chargé par les frères Siegfried et la Societé industrielle de Mulhouse d'élaborer un programme d'enseignement commercial, y introduisit le bureau commercial, qui fut confié à un professeur de comptabilité, M.r Hurbin-Lefebvre qu'on fit venir d'Anvers.

b) *Application du bureau commercial à l'Ecole de commerce de Mulhouse.*

Le cours de comptabilité portait sur les deux années d'études, à raison de 12 heures par semaine. La

première année était consacrée à l'étude théorique de la comptabilité et à la tenue des livres ; on apprenait aux élèves à faire des factures en monnaies et en poids français ou étrangers ; des effets, des bordereaux, des comptes courants, des prix de revient ; on les initiait aux questions de change et, en même temps, on leur faisait passer les écritures correspondant à toutes ces opérations. Après chaque leçon du professeur, les éléves devaient refaire de nombreux exercices sur les opérations qui leur avaient été enseignées, afin de se familiariser avec les méthodes abrégées de calcul et la confection correcte des documents.

A la fin de cette première année, le professeur résumait son cours en traitant devant ses élèves quelques opérations générales, commençant par un ordre d'achat et se terminant par un règlement, avec la correspondance ainsi que tous les documents ou écritures que cette affaire comportait.

Cette première année de l'enseignement avait donc pour objet de familiariser les élèves avec les détails de la comptabilité, tout en leur en expliquant la raison et le but final.

La seconde année présentait un caractère plus élevé, car elle était surtout destinée à développer l'esprit d'initiative indispensable au négociant.

A cet effet, les élèves étaient groupés en maisons de commerce fictives, établies en France ou à l'étranger ; chaque maison avait son chef et ses employés chargés à tour de rôle de la conduite d'une partie des opérations : de la correspondance on passait à la caisse, au portefeuille, au journal et au grand-livre. Chaque maison avait toute la série des livres convenant à son genre d'affaires et tous les calculs reposaient sur des données fournies par les cotes de marchandises que l'Ecole recevait journellement.

Un exemple fera mieux saisir le mécanisme de cette organisation :

La maison établie au Havre entre en rapport avec

celle de la Nouvelle-Orléans ; après avoir constaté par un compte simulé qu' elle a avantage à faire venir des cotons au prix qu'on lui indique, elle donne son ordre d' achat, s' occupe du frêt et de l' assurance, invite son correspondant à tirer sur elle, à moins que l'inspection de la cote des changes ne lui démontre qu' elle a avantage à envoyer du papier sur l' Amérique.

Cette opération aura obligé l' élève à se servir de toutes les connaissances acquises en I.ère année: il aura fait usage de l' anglais pour sa correspondance, il devra convertir les monnaies et les poids des Etats-Unis en monnaies et poids français, s' occuper du frêt, de l' assurance, des frais d' embarquement et de débarquement, des droits de douane, puis du règlement de la facture et des changes, enfin passer écriture de toutes ces opérations.

A la fin de l' année scolaire, chaque maison clôturait ses écritures, faisait son inventaire, dressait son bilan, puis à la rentrée suivante, les nouveaux élèves prenaient la suite des affaires de leurs camarades.

Dans ce mode d' organisation, le rôle du professeur consiste à surveiller les opérations de ses élèves, à suivre leur correspondance, à leur faire connaître les usages de place, le prix des transports, les primes d'assurance etc. laissant aux élèves l' initiative des affaires à traiter, ainsi qu'ils seront obligés de le faire, une fois qu' ils aborderont le domaine de la réalité.

c) *Organisation du bureau commercial à l'Ecole supérieure de commerce de Lyon.*

Lorsqu' en 1872 l' Ecole de commerce de Mulhouse fut transportée à Lyon avec son directeur, une partie de son personnel et une division de ses élèves, le système du bureau commercial fut adopté et continua à fonctionner dans les conditions que nous venons de décrire. D' autres Ecoles, ouvertes à la même époque, adoptè-

rent également l'enseignement pratique du bureau commercial.

Après quelques années d'expérience, l' Ecole de Lyon modifia l' organisation primitive des comptoirs constitués par grouped'élèves, et le remplaça par des maisons individuelles.

Dans cette nouvelle disposition, chaque élève fonde une maison de commerce soit en noms collectifs, avec ou sans commandite, soit sous forme de société anonyme par actions dont il est le directeur : il est installé seul à une table pupitre avec un tableau indiquant le nom de la maison, son siège, la nature de son commerce : il se livre personnellement à toutes les opérations que nous avons déjà décrites : correspondance en plusieurs langues, confection de tous les documents qu' exigent les transactions, enfin passage des écritures des diverses phases de l' opération dans une série de livres possédée par chaque élève. Il a d' ailleurs à sa disposition des machines à écrire et à calculer, des presses à copier, enfin des journaux et des circulaires commerciales que l' Ecole reçoit de toutes les parties du monde. C' est dans ces documents réels qu'il puise les indications des opérations qu 'il entreprend fictivement.

Le système inauguré à Lyon présente plusieurs avantages sur celui pratiqué à Mulhouse : il permet d'augmenter le nombre des maisons et d' en ouvrir deux sur les principales places, ce qui facilite les recouvrements et l' escompte des effets, quelques-unes de ces maisons traitant les opérations de banque ; il laisse plus d' initiative à l' élève, l' oblige à s'occuper de tous les détails des transactions, au lieu de s' en rapporter à quelque camarade ; il excite davantage son émulation en l' intéressant plus directement au succès de sa maison.

Chaque comptoir disparaissant à la fin de l'année scolaire avec son fondateur, les élèves de la promotion suivante sont à leur tour obligés de créer de nouvelles

maisons sans se préoccuper des anciennes : ils passent ainsi par toute la série des opérations que nécessite l'ouverture d'un comptoir ; rédaction de l'acte de société, ouverture des livres, vérification des apports etc. puis à la fin de l' année, arrêté des comptes, inventaire, bilan et répartition des bénéfices.

d) *Réfutation des critiques soulevées par le Bureau commercial.*

Quelques critiques ont été formulées contre le système des maisons fictives.

Au point de vue pédagogique, on lui reproche de ne pas se prêter facilement à la division des matières enseignées entre plusieurs professeurs spéciaux et d' éxiger que tout l' enseignement soit confié au même maître ; de demander plus de temps qu' un cours d'amphithéâtre pour développer le même programme; on objecte que les élèves, livrés à eux-mêmes, peuvent commettre des erreurs, qu' il n' est pas facile au professeur de découvrir et de relever ; que chaque maison opérant toujours sur un petit nombre de marchandises reste confinée dans des limites étroites au détriment d' autres branches de transactions ; qu' il faut faire abstraction du temps dans la correspondance et dans le transport des marchandises et, par conséquent, des fluctuations des cours ; enfin qu' on est forcé de négliger la question des crédits à accorder qui dans la réalité joue un rôle si important.

La première de ces objections est fondée ; il faut en effet des connaissances très variées et une grande activité de la part du professeur pour arriver à suivre toutes les opérations des différentes maisons ; aussi lorsque le nombre en devient important, faut-il diviser les élèves en plusieurs salles ou adjoindre au professeur un ou deux maîtres, chargés de vérifier la correspondance et les écritures.

Il convient d' ajouter que les élèves, ayant déjà

pratiqué toutes les opérations dans le cours de première année qui comporte 12 heures par semaine, sont déjà bien au courant et se trompent rarement.

La plupart des jeunes gens qui fréquentent les Ecoles supérieures de commerce appartiennent à des familles de négociants, ils savent donc d'avance dans quelle branche de commerce ils entreront et la choisissent de préférence pour leur maison fictive ; s'ils s'occupent ainsi plus spécialement de quelques marchandises, ils peuvent néanmoins, sous forme de consignations reçues, de participations ou d'opérations de banque, passer en revue plusieurs autres genres de marchandises ou de transactions.

Les dernières objections sont peu importantes ; la conduite et les documents d'une affaire sont indépendants du temps ; quant aux variations de cours et à la question des crédits à accorder, ce sont là deux facteurs de la plus haute importance, mais qui échappent à l'enseignement, quel qu'il soit.

e) *Résultats constatés à Lyon.*

En résumé, les jeunes gens qui ont passé par l'enseignement du bureau commercial ne sont point empruntés une fois qu'ils se trouvent en face de la réalité ; ils sont vite au courant des travaux qu'on leur confie et passent sans hésitation d'une opération à une autre.

f) *Introduction du Bureau commercial dans les Ecoles pratique de commerce.*

Quelques anciens élèves de l'Ecole supérieure de commerce de Lyon se sont adonnés à l'enseignement commercial ; l'un d'eux, M.r Charles Bon, nommé successivement professeur aux Ecoles pratiques de commerce de Nîmes, du Mans et de Grenoble (Ecole Vaucanson) a introduit dans ces diverses institutions l'en-

seignement pratique de la comptabilité par les maisons fictives. Toutefois, s'adressant à des élèves plus jeunes (de 13 à 16 ans) et moins instruits que ceux des Ecoles supérieures de commerce, il a dû apporter quelques modifications au système suivi à Lyon.

Voici les dispositions adoptées à l'Ecole pratique de commerce et d'industrie de Nîmes.

L'enseignement de la comptabilité porte sur trois années; le temps consacré au bureau commercial est de trois heures en première année et de 6 pour les deux autres; en outre 3 heures par semaine sont consacrées dans chaque division aux explications théoriques.

Les élèves sont groupés par comptoirs; chaque comptoir est surmonté d'une fiche indiquant sa raison sociale, son siège et la nature de ses opérations; des tableaux très apparents reproduisent les cours des principales marchandises et des valeurs. Des presses à copier, machines à écrire, complètent le matériel.

La première année est consacrée à la confection des principales pièces comptables: lettres-circulaires, correspondance, effets de commerce, lettres de voiture, déclarations d'expédition, récepissés, comptes d'achat, livres de commerce, balances, bilans.

L'exécution de ces différents travaux se fait suivant les indications du professeur et sous sa direction.

Pour la seconde et la troisième année l'enseignement est commun, les élèves de troisième année suffisamment exercés, par deux années de préparation, au mécanisme des écritures et habitués à résoudre les difficultés que peuvent présenter les opérations commerciales, deviennent chefs de comptoirs et prennent pour employés leurs camarades de seconde année. Ils fondent, tant en France qu'à l'étranger, des maisons de commerce sous différentes formes et entreprennent entre eux des relations qui se continuent jusqu'à la fin de l'année scolaire.

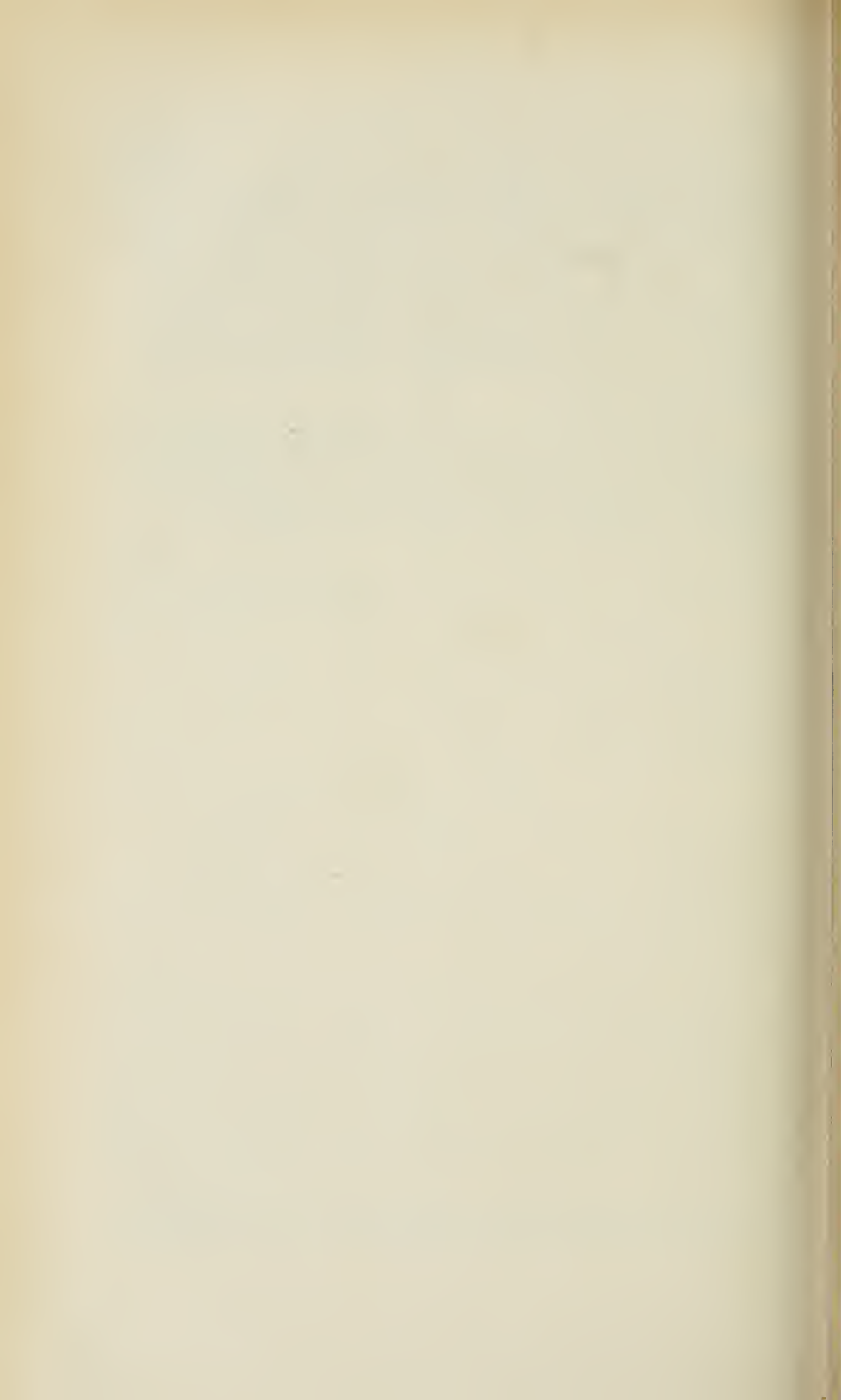
L'Ecole de Nîmes compte ainsi une douzaine de comptoirs, chacun d'eux tient sa comptabilité et pos-

sède la série de livres que comporte son genre d'affaires.

A côté de ces maison fictives, figure la comptabilité particulière de l' Ecole, qui chaque semaine est confiée à un autre comptoir ; or l' Ecole de Nîmes ayant une section industrielle, les élèves sont appelés à enregistrer l' entrée et la sortie des matières premières dans les ateliers, à établir le prix de revient des objets fabriqués, l' état des comptes des fournisseurs, la justification et la situation des crédits, enfin les résultats de l' inventaire annuel.

C' est donc là ce qu'on peut réellement appeler un enseignement pratique, aussi donne-t-il d' excellents résultats et les jeunes gens sortant de cette Ecole sont-ils très recherchés par les maisons de commerce.

Saint-Cyr Penot

26

MEMORIA *di* Carlo Corty, *presidente della Camera di Commercio di Anversa.*

La deuxieme branche de la question rend presqu' inutile de répondre à la première, par le motif que par une organisations judicieuse on est certain d'obtenir des résultats. Dégageons toutefois cette organisation d'un insuccès certain, en la reservant exclusivement aux Écoles Supérieures. Il n' est pas possible de créer des bureaux pratiques dans l'enseignement moyen, d'abord parceque cet enseignement de fait est encore trop général pour s' accomoder d' une connexité aussi vaste, aussi étendue, ensuite parce que les élèves y sont encore trop jeunes pour être appliqués au simili des opérations commerciales proprement dites.

Le Bureau Commercial ne doit pas seulement être l'image d' une seule firme établie dans une seule localité. Chacun des élèves du Cours devrait représenter un article, une branche d' activité, un intérêt, et la disposition rationnelle à suivre doit évidemment consister à les placer, hypothétiquement dans des lieux, des pays differents. Les diverses opérations, avec toutes leurs ap-et dépendances, se présenteront naturellement, pour peu que l'on s' inspire de la réalité des affaires de chaque jour; et par le fait même ils auront à rencontrer les considérations les plus diverses de la vente, de l' achat, du transport, du frêt, du change, de la commission, du courtage, de l' assurance, sans en excepter les litiges qu' il sera utile de faire surgir, s' ils ne se produisent pas d'eux-mêmes.

Le caractère vraiment utile et pratique consistera à laisser le plus possible à l'initiative personnelle des élèves, d'où résultera par le fait même, la nécessité de redresser des erreurs.

Il ne semble pas, si l' on tient compte de la situation essentiellement différente d'un pays à l'autre, comme produits

naturels, comme régime économique, come production industrielle, qu' il puisse être tracé un programme absolu qui puisse être appliqué uniformément partout.

Au point de vue d' un progrès réellement satisfaisant, il faudrait peut-être laisser partout des lacunes, réelles ou factices, qui simuleraient à un moment donné l' apparition, soit de produits nouveaux, soit de firmes nouvelles, soit de relations n'existant pas la veille.

La direction devrait être confiée à un practicien de haute science et possédant la pratique des affaires, par exemple un ancien négociant ayant eu l'occasion de rencontrer tous les imprevus inhérents aux choses du commerce, de l' industrie et du transport, bien au courant des opérations à terme, des affaires financières etc., apte à susciter pour en corriger les effets, l'emballement et, dans le cas où l'élève se sarait imprudemment aventuré à quelque entreprise risquée, à lui tracer la voie pour se tirer de la difficulté, toujours en observant les règles de la loyauté. Inculquer l'idée à l'élève, au sortir de l'école, qui il n' est nullement capable de jouer d'emblée le rôle de patron. On doit lui faire comprendre qu'entre la théorie et la pratique il y à un abîme, et que pour obtenir l'experience necessaire à tout bon commerçant et pour y arriver, on doit commencer par le commencement, c'est à dire par être simple employé. Initié ainsi à l' existence commerciale proprement dite, avec les connaissances qu' il possède. il arrivera plus rapidement. à être patron et sera alors, suivant moi, un patron idéal. La grande faute des jeunes gens de nos jours, est justement de se croire parfaits en sortant de l'école et de dédaigner tout ce qui n' est pas dans des isphères élevées.

Ch. Corty

27

MEMORIA *del prof. dott.* A. Adler, *vice-direttore della Scuola pubblica commerciale, e membro del Senato della Scuola Superiore di Commercio di Lipsia.*

In Deutschland sind an den *Handelsmittelschulen* Muster- oder Uebungscomptoire (Bureaux commerciaux), die der kaufmännischen Praxis möglichst genau nachgebildet sind und den Zöglingen die kaufmännische Lehre ganz oder teilweise ersetzen sollen, bisher nicht eingerichtet worden.

Die Gründe weshalb dies nicht geschehen ist, werden sich aus der folgenden Darlegung ergeben.

Die deutschen Handelsmittelschulen sind fast alle der ältesten und bewährtesten dieser Schulen, der Leipziger Öffentlichen Handelslehranstalt, nachgebildet, die im Jahre 1831 durch den bekannten Handelsschulpädagogen David August Schiebe im Auftrage der nicht mehr bestehenden Leipziger Kramerinnung organisiert wurde. Sie nehmen Zöglinge im Alter von etwa 14 Jahren auf und bezwecken, in einem gewöhnlich dreijährigen Lehrgang, die *allgemeine Bildung* ihrer Schüler zu einem gewissen Abschluss zu bringen und ihnen zugleich eine *fachlich – kaufmännische Ausbildung* in dem Sinne zu geben, dass sie für ihren künftigen Beruf als Kaufleute und für die dabei in Betracht kommenden Arbeiten das nötige wissenschaftliche Verständniss erlangen und sich an die kaufmännischen Formen der Arbeiten gewöhnen.

Solange das Militärinstitut der sogenannten Einjährig-Freiwilligen in Deutschland nicht vorhanden war, waren die Handelsschulen in der Verteilung und in dem Ausmass ihres Lehrstoffs inwieweit sie also die Fächer der technischen gegenüber denjenigen der allgemeinen Bildung bevorzugen wollten, nicht beschränkt, wenn auch schon der Umstand, dass Schüler von 14 oder 15 Jahren unmöglich mit ihrer allgemeinen Bildung fertig

sein können, die Schulleitungen zwang, diese Seite der Aufgaben der Handelsmittelschulen nicht zu vernachlässingen. Seitdem aber zum Anfang der 70^er^ Jahre die Handelsmittelschulen sich um die Vergünstigung bewarben dass ihren Abiturienten das Recht zum einjährigen Militärdienst gewährt werde, konnten sie es nur unter der Bedingung erlangen, dass sie ihre Lehrpläne in Bezug auf das Mindestmass der allgemein bildenden Fächer, insbesondere in den mathematischen und naturwissenschaftlichen Disciplinen, den reichsgesetzlichen Vorschriften ampassten, so dass die kaufmännisch - technische Ausbildung in diesen Schulen notgedrungen zu Gunsten der genannten Fächer zurücktreten musste. Es würde also an den Handelsmittelschulen, selbst unter der Voraussetzung, dass die Schulmänner die fachliche Unterweisung in der Form und Art der Mustercomptoire für das bessere hielten, dazu die nötige Zeit fehlen.

Es kommt hinzu, dass an den deutschen Fachschulen mehr als an den rein humanistischen Anstalten die Arbeitsteilung unter dem Lehrkörper, das sogen. *Fachlehrersystem,* ausgebildet ist, so dass die einzelnen Disciplinen, wie Arithmetik, Buchhaltung, Correspondenz, Handelsrecht, Warenkunde etc., nicht von demselben Lehrer unterrichtet werden, sondern an die Lehrkräfte nach ihrer speciellen Ausbildung und Fähigkeit verteilt sind, ein Umstand, dem nicht zum kleinsten Theil der Erfolg der deutschen Handelsschulen beizumessen ist. Im Mustercomptoir aber muss notwendigerweise die Leitung und Unterweisung in der Hand eines und desselben Mannes liegen, der sich höchstens gewisser Hülfskräfte bedienen kann.

Endlich aber steht in Deutschland die Mehrzahl der Handelsschulpädagogen auf dem Standpunkt, dass es nicht Aufgabe einer Mittelschule sein kann, Praktiker fertig auszubilden und sie mechanisch auf bestimmte technische Verrichtungen einzuüben. sondern dass der Zweck des Unterrichts nur der sein soll, den Schülern ein möglichst gutes Verständniss von den Aufgaben ihres künftigen Berufs im ganzen und im einzelnen beizubringen, damit sie später in der Praxis sich leichter und schneller zurechtfinden als junge Leute, denen die fachliche Vorbildung mangelt, dass also in der fachlichen

Schulbildung nicht die technische, sondern die *wissenschaftliche* Seite des Unterrichts die Hauptsache sein muss.

In dieser Auffassung werden die Schulmänner auch von dem grössten Theil der deutschen *Kaufmannschaft* unterstützt, die es gar nicht gern sieht, wenn die Schule die Praxis copieren will, weil jedes Geschäft seine besonderen Eigentümlichkeiten und Einrichtungen habe, die erst in der Praxis selbst erlernt werden können, und weil eine zu weit gehende comptoiristische Ausbildung in der Schule notwendigerweise einseitig sein und der praktischen Thätigkeit im Geschäft wenig nützen werde.

Ist sonach die Einrichtung von Mustercomptoiren an den deutschen Mittelschulen gar nicht in Frage, so könnte doch in Betracht gezogen werden, ob sie für eine *höhere Stufe von Handelsschulen*, die den oberen Klassen unserer neunjährigen Gymnasien oder Realgymnasien entsprechen, empfehlenswert sei. Allein bis jetzt sind solche an die Untersecunda (6. Klasse) genannter Schulen anschliessende Anstalten nur gediehen, wenn sie ihren Lehrgang, wie der Leipziger Fachwissenschaftliche Kurs der Handelslehranstalt, auf nicht länger als 1 Jahr erstrecken, weil sonst die jungen Leute zu spät in die praktische Lehre kommen. Da für die meisten dieser Zöglinge das Gebiet der Handelswissenschaften ein vollständiges Novum ist, so hat man vollauf damit zu thun, sie in knapper Form mit den wichtigsten Grundlagen ihres künftigen Berufs vertraut zu machen, und zu technischer Ausbildung in Bureau artiger Form bleibt absolut keine Zeit. Für diese Art von höheren Handelsschulen, könnten also die Mustercomptoire erst in Frage kommen, wenn ihr Lehrgang auf mehrere Jahre ausgedehnt würde, was jetzt nur bei einigen Anstalten der Fall ist.

Für uns ist die Erörterung über den Wert der Mustercomptoire erst wichtig geworden, seitdem auf Anregung des Deutschen Verbands für das Kaufmännische Unterrichtswesen von der Handelskammer zu Leipzig zu Ostern vor Jahres die erste deutsche *Handelshochschule* mit staatlicher und communaler Unterstützung ins Leben gerufen wurde. Diese Anstalt, die teils mit der Leipziger Universität, teils mit der Oeffentlichen Handelslehranstalt in Verbindung gesetzt wurde, wird von

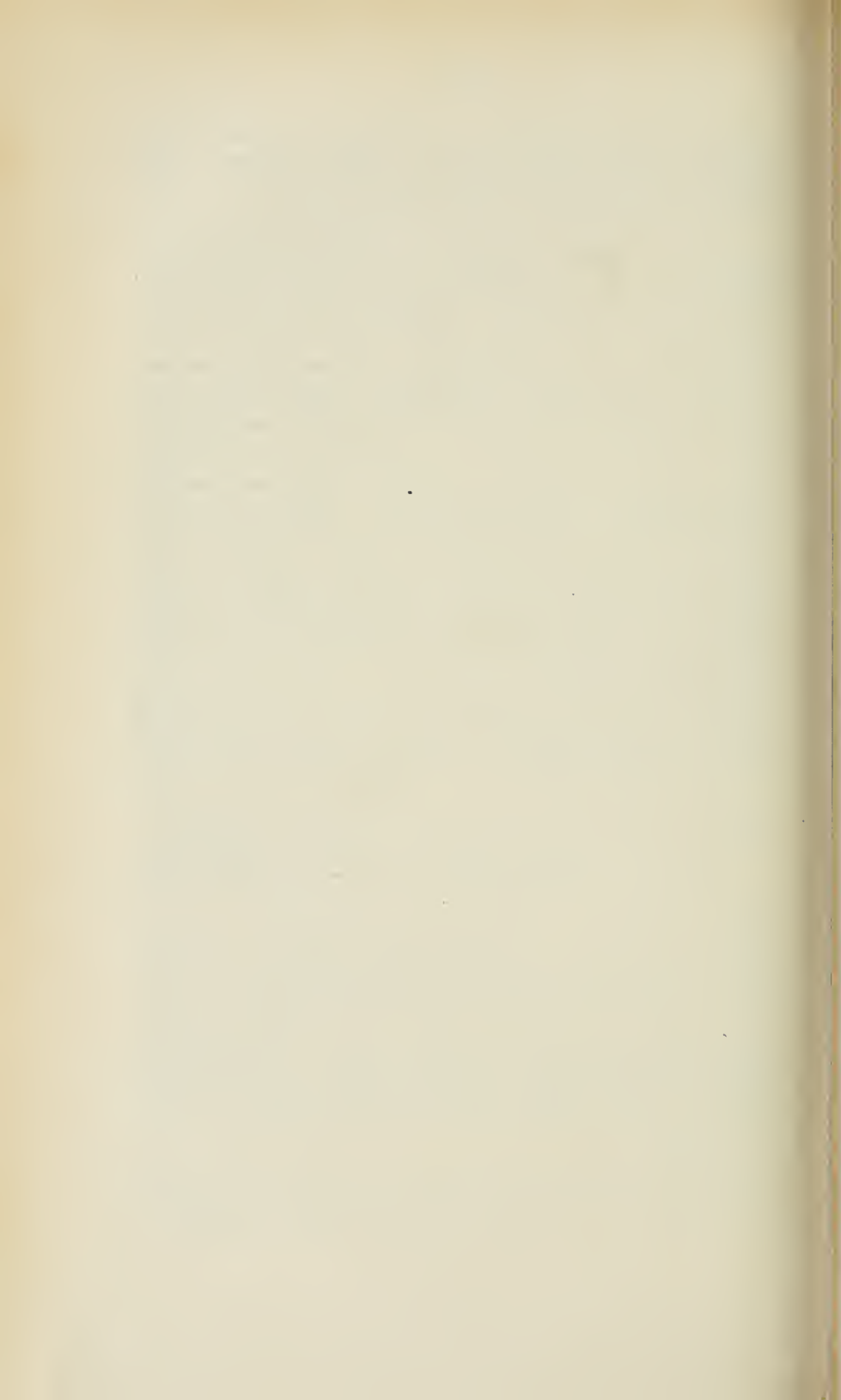
erwachsenen Leuten besucht, die sich entweder zu Handelslehrern ausbilden wollen oder die, nachdem sie eine höhere Schule besucht oder bereits in der Kaufmännischen. Praxis gestanden haben, auf der Handelshochschule eine breitere und vertiefte wissenschaftliche und fachliche Ausbildung zu erlangen suchen. Der Lehrplan ist auf 2 Jahre oder 4 Semester berechnet und zerfällt in wissenschaftliche Vorlesungen und praktische Uebungen. Auch für letztere ist wenigstens in den ersten Semestern das Princip der Arbeitsteilung derart durchgeführt, dass für die Uebungen in höherer Arithmetik, Buchführung, Correspondenz, fremden Sprachen etc. verschiedene Docenten thätig sind. Es drängte sich uns aber die Frage auf, ob es nicht für die Studierenden nützlich sei, dass sie schliesslich die in den ersten Semestern auf getrenntem Wege erlernten Kenntnisse nun auch wenigstens in einem Semester in einem vereinigten, der Praxis möglichst nahe kommenden Lehrgang verwerten, also mit anderen Worten die praktische Nutzanwendung von dem Gelernten in einem Uebungs - oder Mustercomptoir machen. Eine solche schliessliche Concentration erschien vielleicht um so nötiger, als die neue Prüfungsordnung der Handelshochschule im Gegensatz zu den österreichischen Vorschriften - für die Lehramts Candidaten nicht vorschreibt, dass sie vor ihrer Anstellung in der kaufmännischen Praxis gestanden haben müssen.

Diese Erwägungen veranlassten den Senat der Handelshochschule, mich im vorigen Winter mit der Aufgabe zu betrauen, ausländische comptoiristische Schuleinrichtungen zu besichtigen. Ich habe dabei gefunden, dass gerade die renommiertesten Handelslehranstalten. wie die Wiener Handelsakademie und das Institut supérieur de Commerce in Antwerpen, eigentliche Mustercomptoire, in denen die Praxis auch äusserlich getreu copiert wird, gar nicht besitzen, sondern dass das, was sie als Mustercomptoir, bez. als Bureau commercial bezeichnen, lediglich in einem zusammenfassenden Handelsunterricht auf Grund von kurzen zusammenhängenden Geschäftsgängen (Wien) oder einzelnen Handelsoperationen (Antwerpen) besteht und dass voller comptoiristischer Betrieb, wie ihn seiner Zeit Director Ahrens in Prag geschaffen und

wie er von dem kürzlich verstorbenen Prof. Odenthal weitergeführt wurde, erst neuerdings an einigen kleineren Handelsschulen Oesterreichs Eingang gefunden hat.

Ich selbst bin zu der Ueberzeugung gelangt, dass die Einrichtung von Mustercomptoiren an Unterrichtsanstalten nur Erfolg hat, wenn die Theilnehmer bereits die Grundlagen der theoretischen und praktischen Zweige der Handelswissenschaften studiert haben, wenn ferner - falls die Teilung nach Art eines Geschäftshauses in Chef, Buchhalter, Cassierer, Correspondent etc. unter den Schülern vorgenommen werden soll - die Zahl der Theilnehmer eine beschränkte ist, und dass der Erfolg in erster Linie abhängig bleibt von der Fähigkeit und Tüchtigkeit des Leiters, der nicht nur das ganze Gebiet des handelswissenschaftlichen Wissens beherrschen, sondern auch genau mit der Praxis des Geschäftslebens vertraut sein und mit ihr beständig in Verbindung bleiben muss. Auch glaube ich, dass selbst in dem Mustercomptoir einer Handelshochschule weniger Wert auf die aeussere, der Praxis aehnliche Form und Einrichtung des Comptoirs, zu legen ist, als auf eine nach allen Seiten gründliche Durcharbeitung möglichst vieler Geschäfts vorgänge aus den verschiedensten Zweigen des Handels & Verkeherlebens, wobei die Studierenden das in ihren vorausgegangenen Studien erworbene Wissen praktisch zu verwerten haben und wobei allerdings darauf zu halten ist, dass alle schriftlichen Ausarbeitungen richtig sind und den Usanzen der Praxis genau entsprechen.

Ueber das Mustercomptoir unserer Handelshochschule lässt sich heute noch nichts Positives sagen, da wir erst im dritten Semester ihres Daseins stehen und erst im nächsten Halbjahre mit den zusammenfassenden Uebungen beginnen wollen. Einstweilen hat sich die Handelshochschule eine Lehrkraft gesichert, die auf dem Gebiete des mustercontorartigen Unterrichts bereits reiche Erfahrungen hat. Auf einem nächsten Internationalen Congress für das Kaufm. Unterrichtswesen hoffen wir über unsere Wahrnehmungen näheres berichten zu können.

Prof. A. Adler

IV.° TEMA

Utilità delle Borse per la pratica commerciale all' estero, e modo di conferirle.

28

MEMORIA *di* Enrico Castelnuovo *professore nella R. Scuola superiore di commercio di Venezia.*

I.

Chi scrive questa Relazione ebbe a presentare una Memoria sullo stesso tema al primo Congresso degli Istituti industriali e commerciali italiani adunatosi in Torino nel Settembre 1898. E non avendo egli mutato opinioni, dovrà necessariamente ripetere parecchie delle cose già dette; pur la Relazione non sarà identica, e perch' è giusto e doveroso di tener conto delle discussioni passate e dei nuovi fatti avvenuti, e perchè il carattere internazionale del Congresso di Venezia lo rende molto dissimile da quello di Torino.

Si capisce, per esempio, che anche l' utilità e l' opportunità delle borse di pratica commerciale possano esser giudicate diversamente nei diversi paesi. Ove c' è già una grande espansione commerciale e coloniale, ove si possede una marina mercantile che porta a tutti i lidi i colori della patria, ove si parla una lingua ch' è intesa da un capo all' altro del mondo, può parere superfluo il fare un sacrifizio pecuniario per spedir dei giovani all' estero, essendo già tanto probabile ch' essi vi vadano per loro conto senza chieder sussidio alcuno. Ove urge invece, come nell' Italia dei nostri giorni, di allargare la sfera dei traffici, di richiamar verso i commerci e le industrie una parte maggiore delle forze vive della nazione, di formar una legione d' uomini atti a combattere le pacifiche lotte in cui si decide ormai, meglio che sui campi di battaglia, l' avvenire dei popoli, ivi l'istituzione delle borse di pratica commerciale all' estero apparirà una delle più proficue e feconde.

Poichè queste borse vanno considerate sotto due

aspetti; esse vengono a integrare l'istruzione commerciale superiore con la creazione di posti di perfezionamento, simili a quelli che fino a pochi anni addietro si concedevano ad alcuni fra i migliori studenti universitari, e mirano nello stesso tempo, con l'invio di giovani in lontane regioni, ad aprir nuovi sbocchi al commercio nazionale. Del secondo di questi due scopi, nobilissimi entrambi, l'utilità balza subito all'occhio, ma avrebbe un gran torto chi tenesse in poco conto l'altro ufficio a cui le borse sono destinate. Ammesso pure che coloro, ai quali esse vengono conferite, non riuscissero a stabilirsi vantaggiosamente all'estero e ad annodarvi rapporti durevoli, ammesso pure che tutti tornassero in patria dopo uno o due anni, non è men vero ch'essi vi tornerebbero con una più larga comprensione degli affari, con un più ricco corredo di notizie pratiche, con un maggiore spirito d'iniziativa, e appunto per questo potrebbero infondere nei nostri commerci quel sangue nuovo di cui tanto abbisognano.

Ci sembra poi evidente l'intima connessione fra le borse all'estero e l'insegnamento commerciale superiore. Non solo occorre una buona preparazione di studi per trarre un profitto effettivo dal temporaneo soggiorno in taluno dei grandi centri degli scambi internazionali; ma, dal momento che questo insegnamento commerciale superiore si è creato in un paese (e ormai vi volgono il pensiero anche quei popoli che più si fidavano delle loro qualità naturali, delle propizie condizioni geografiche ed economiche e dell'acquistata supremazia) conviene fare ogni sforzo per accrescerne la clientela, convien fornirlo di tutte le armi che meglio ne assicurino i risultati. Erra dunque a nostro avviso chi vorrebbe ammettere alle borse i giovani muniti d'un diploma d'istruzione secondaria tecnica; noi crediamo invece ch'esse debbano essere riserbate agli usciti dalle Scuole superiori di commercio, al modo stesso che si riserbavano agli usciti dalle Università i posti di perfezionamento scientifici e letterari.

II.

E ora non sarà male riassumere brevemente lo stato della questione in Italia. Raccomandata prima da un uomo competentissimo e benemerito, il Camperio; studiata e promossa da persone autorevoli; accolta con favore dall'opinione pubblica e dal Governo, qui l'istituzione delle borse per la pratica commerciale all'estero sorse nel 1896. Vi portarono il loro contributo pecuniario il Ministero di agricoltura, industria e commercio, oltre a cinquanta Camere di commercio del Regno, le tre Scuole superiori di Venezia, di Genova, di Bari, il Banco di Sicilia, la Società delle ferrovie meridionali, la Società anonima milanese d'assicurazioni contro gl' infortunî, la Compagnia reale delle ferrovie sarde e due generosi privati. Le sottoscrizioni pel 1896 salirono a oltre 62 mila lire; quelle pel 1897 a 57 mila; quelle pel 1898 a 59 mila. Notisi però che, per una ragione o per l'altra, non tutti i sottoscrittori versarono la loro quota.

Le norme pel conferimento delle borse, fissate da una Commissione permanente, che si raduna di tratto in tratto a Roma, erano, in origine, le seguenti:

1.° Le borse per l'estero sarebbero concesse a giovani licenziati dalle sezioni di commercio e di ragionieri delle Scuole superiori del Regno, i quali potessero provare d'aver fatto pratica del commercio internazionale, per almeno un anno, presso un'azienda di qualche importanza.

2.° La concessione si farebbe per via di concorso, e in seguito a esame scritto ed orale da darsi a Roma innanzi a un'apposita Commissione.

3.° All'apertura di ciascun concorso s'indicherebbero le piazze, ove i concessionari delle borse dovrebbero andare.

4.° Per agevolare il tirocinio, posto come condizione del conseguimento della borsa per l'estero,

accorderebbero, pure per concorso ed esame, degli assegni per piazze dello Stato.

Parecchie modificazioni a queste norme furono discusse; una sola ne fu introdotta dalla Commissione permanente nella sua adunanza del 20 Giugno 1898, e consiste nel sopprimere gli assegni di tirocinio pratico commerciale all'interno, sostituendovi assegni per le principali piazze d'Europa da designarsi dai concorrenti.

In linea di fatto diremo che nell'Agosto 1896 il Ministero di agricoltura, industria e commercio bandì un primo concorso a tre assegni all'interno e a tre borse per l'estero. Vi furono due aspiranti alle borse e quattro agli assegni, e, in conclusione, furono conferiti soltanto tre assegni all'interno, valevoli per un anno, da 1800 lire l'uno.

Nel 1897 i concorsi aperti furono due: l'uno, il 9 Novembre, per tre assegni all'interno, l'altro, il 30 Dicembre, per cinque borse all'estero. Furono conferiti due assegni, da non più di 2 mila lire, e tre borse da 5 mila lire l'una, in oro, per Sidney, Hongkong e Nuova York. Le borse vennero accordate per un biennio, salvo a confermarle, nel terzo anno, in via di eccezione. In questo concorso, gli aspiranti agli assegni erano tre, e sei gli aspiranti alle borse.

Nuovi concorsi si apersero nel 1898 e nel 1899, e, più precisamente il 6 Settembre 1898 per tre assegni di tirocinio pratico di un anno in piazze commerciali di Europa, e il 21 Gennaio scorso per tre borse biennali di pratica commerciale in piazze dell'India, del Giappone e del Brasile. L'ammontare di ciascun assegno fu fissato in L. 2400, quello di ciascuna borsa non fu stabilito definitivamente; solo dichiarandosi nell'avviso di concorso ch'esso non potrà oltrepassare le 5000 lire.

Per i tre assegni di Europa si ebbero tre aspiranti, uno dei quali però non venne ammesso al concorso non avendo potuto soddisfare a tutte le condizioni prescritte. Degli altri due uno superò la prova, l'altro apparve

deficiente nelle lingue straniere, e quindi non ottenne l'assegno, sebbene in tutto il resto desse affidamento di buona riuscita.

Al concorso per le tre borse fuori d'Europa si presentarono quattro candidati; uno si ritirò per indisposizione fisica durante la prova: uno non fu ritenuto idoneo: gli altri due conseguirono le borse per il Giappone e per il Brasile.

Non vennero dunque conferiti, per mancanza di concorrenti, due degli assegni ed una delle borse.

III.

È forza riconoscere che i risultati ottenuti finora in Italia non corrisposero all'aspettazione. I partecipanti ai concorsi furono pochi e non tutti ottimi, e, mentre era lecito credere che il numero dei candidati avrebbe sempre soverchiato quello dei posti pei quali si bandivano i concorsi, accadde generalmente il contrario.

Quali le cause? Certo deve influirvi l'accidia, pur troppo penetrata nel sangue di noi Italiani moderni, così dissimili dagli antichi; e quella nostra ripugnanza ad allontanarci dalla patria, quando non vi siamo spinti da un assoluto bisogno, e quando non possiamo portare con noi tutta la famiglia; e quello sgomento dei genitori (prova, del resto, di forti legami domestici) alla idea di staccarsi per qualche anno dai loro figliuoli. Ma noi crediamo che il mediocre successo sia da attribuirsi anche al modo in cui sono conferite le borse.

Bisognava considerare che noi viviamo in un paese, ove l'aspirazione più ardente, dopo finita la scuola, è quella di cacciarsi in un impiego che liberi dalle inquietudini dell'avvenire, e nel quale, automaticamente, per sola anzianità, si possa raggiungere un posto onorifico e un discreto stipendio, salvo a entrare, appena varcata la sessantina, nel porto sicuro della pensione. Era quindi prevedibile che la tradizione inveterata non si sarebbe vinta così presto e che ogni ostacolo artificiale

fatto sorgere sulle nuove vie che provvidamente si aprivano avrebbe controperato allo scopo e messo a repentaglio il buon esito della nobile iniziativa.

Per le borse di pratica commerciale si poteva adottare un sistema, non perfetto (come non c'è nulla di perfetto a questo mondo) ma spicciativo, ma semplice ed economico, e tale, secondo noi, da dare, più di qualunque altro, l'affidamento che si sarebbero rispettate l'equità e la giustizia.

Poichè le borse erano destinate solo ai licenziati da due sezioni delle Scuole superiori di commercio del Regno (e noi siamo convinti che tale limitazione abbia ad essere mantenuta), si poteva d'anno in anno distribuire il fondo disponibile fra le varie Scuole, lasciando ad esse la facoltà di conferire le borse a quei giovani che fossero a ciò designati dai Consigli direttivi e dai corpi insegnanti. Nessun giudizio, ci sembra, sarebbe stato pronunciato con altrettanta autorità e competenza. Chi ha seguito gli alunni a passo a passo durante il corso dei loro studi, chi li ha visti al lavoro, sarà in grado, meglio di qualunque Commissione avventizia, per quanto composta d'uomini insigni, di valutare le loro attitudini, di scegliere, fra i molti, quelli che avrebbero maggior probabilità di riuscita. E si noti che la scelta, compiuta sotto la responsabilità d'ogni singolo Istituto e sotto gli occhi di tutta la scolaresca vigile e sospettosa, non potrebbe, senza scandalo, cader sopra individui non degni.

Inoltre, il procedimento da noi suggerito, il quale del resto si conforma alle idee manifestate a Bordeaux nel 1895, al III Congresso internazionale dell'insegnamento tecnico, da M.r Jeanne-Julien, Presidente dell'*Association des anciens eléves de l'École des hautes études commerciales*, avrebbe il vantaggio di permettere che le borse fossero assegnate ai giovani anche appena conseguita la licenza, prima che alcuni, forse i migliori, avessero trovato un impiego. Perchè, lo ripetiamo, in Italia si ha poca voglia di correr le avven-

ture; chi s'è adagiato in un posto che offra qualche apparenza di stabilità difficilmente lo abbandona per le promesse incerte di un più brillante avvenire.

Infine, con l'affidare alle Scuole superiori il conferimento delle borse, si renderebbe omaggio a un principio, che da noi si predica sempre e non si attua mai, il principio del decentramento; si accrescerebbe l'importanza e la dignità dei vari Istituti; li si stringerebbe di un vincolo più saldo con le rappresentanze commerciali del luogo, sia per concertarsi con esse circa alla destinazione dei giovani, sia per averne, a favore di questi, informazioni, raccomandazioni ed appoggi.

IV.

Mossa certo dalle migliori intenzioni del mondo, e, affrettiamoci a riconoscerlo, non senza qualche buon argomento onde confortar la sua tesi, la Commissione permanente ha organizzato le borse in modo affatto diverso.

Essa ha cominciato col dire che le borse per l'estero non si potessero avere da chi non avesse fatto pratica, almeno per un anno, nel commercio internazionale, e per agevolar questa pratica ha creato gli assegni per l'interno; più tardi, persuasa della inutilità di tali assegni, vi ha sostituito quelli per piazze di altri Stati d'Europa, limitandosi a non accordare alcuna borsa per piazze estra-europee a chi non avesse ottenuto l'assegno o fatto l'anno di pratica. E così per gli assegni come per le borse manteneva il concorso e l'esame a Roma, senza nemmeno ammettere che l'esame vinto per l'assegno potesse esonerare da una seconda prova.

Noi applaudiamo di gran cuore alla soppressione degli assegni per l'interno e alla creazione di quelli per piazze europee; solo non intendiamo bene in che cosa, tranne nella misura, questi ultimi differiscano dalle borse, e perchè abbiano ad esser considerati come una concessione d'ordine inferiore, come un mezzo per conse-

guire il premio più alto. Un giovine può recare altrettanto vantaggio a sè ed al paese andando a Londra e ad Amburgo quanto andando a Nuova York e a Hongkong, e noi crediamo che le difficoltà con le quali egli si troverà alle prese saranno su per giù le stesse, e che chi sappia raccapezzarsi in una delle grandi piazze di Europa saprà raccapezzarsi del pari nei grandi empori dell' Oriente e dell' Occidente. E se gli assegni si concedono senza il previo tirocinio d' un anno, non vediamo perchè non debbano concedersi anche le borse senza quell' inutile perdita di tempo.

Ma il perno del sistema adottato dalla Commissione permanente è l' esame, di cui si sostiene la necessità sopra tutto per questo che sono ammessi al godimento delle borse giovani provenienti da tre Scuole diverse, e che senza una gara fra loro a parità di condizioni non si ha modo di conoscere il loro merito rispettivo. Anzi uno strenuo campione dell'esame, combattendo al Congresso di Torino le conclusioni di un nostro rapporto, faceva un' ipotesi che può sulle prime colpire. Suppongasi che in un anno, nel quale si abbiano a conferire tre borse, siano usciti da una delle tre scuole del Regno alcuni ottimi allievi e non siano usciti che allievi mediocri delle altre due, col metodo di ripartire i fondi in equa misura e di lasciar le Scuole stesse arbitre delle scelte, si manderanno all'estero due mediocri ed un valente, mentre, dato l' esame, tutti e tre gli ottimi avrebbero riportato la palma.

Senonchè, a quest' affermazione si può rispondere con una domanda : Ne siete sicuri ? Se per ottimi intendete quelli che hanno i requisiti esteriori coi quali si figura di più in un esame, avverrà probabilmente ciò che voi asserite ; ma se tali hanno da considerarsi coloro che possedono qualità solide e originali, che guarentigia avete di non vederli soverchiati dai mediocri ? Onde appunto con l' esame potrebbe accadere che, non uno o due, ma tutti e tre gli ottimi perdessero il premio che loro compete.

Il fatto si è che l'esame vi dirà, fino a un certo punto, se i candidati hanno prontezza di parola e apertura d'ingegno, se hanno precise nozioni di contabilità, di geografia, di economia politica, di banco, di diritto, di lingue; vi permetterà forse una graduazione sufficientemente esatta del loro *valore scolastico*; ma non vi dirà nulla intorno al loro carattere, alla loro vigoria fisica e morale, al loro spirito di disciplina, al loro senso del dovere, alla loro assiduità; doti indispensabili sopra tutto per raggiungere quello dei due scopi a cui, secondo alcuni, dovrebbe mirar di preferenza l'istituzione delle borse; lo scopo cioè di aver all'estero degli arditi pionieri del nostro commercio. E si consideri che una Commissione formata, com'è in questo caso, di persone estranee alla scuola, non può assolutamente fondare il proprio giudizio sopra altro criterio che su quello dell'esame; per lei, che non ha previa conoscenza dei giovani, chi ha riportato cento punti deve di necessità esser preferito a chi ne ha riportato novanta, anche se il primo non è che un brillante studente e il secondo è un uomo.

Noi non vogliamo sostenere il paradosso che gli esami siano sempre inutili. Crediamo, sì, che se ne facciano troppi, ma siamo pronti ad ammettere che, anche dopo finita la scuola, possa talvolta esser necessario di subir questa prova. Così, per esempio, dinanzi a una folla di aspiranti a determinati uffici che esigono attitudini e cognizioni specifiche, comprendiamo che lo Stato sia costretto a ricorrere a un espediente che, per quanto d'esito incerto, ha almeno l'apparenza dell'equità e scoraggia in parte le sollecitazioni e le raccomandazioni. Ma qui si tratta di un numero necessariamente esiguo di giovani, che hanno conseguito ieri il loro diploma e pur ieri gli esami li hanno fatti dinanzi ai loro professori, e li hanno fatti sulle stesse materie sulle quali si vorrebbe interrogarli di nuovo. E quando poi si pensi che questi esami si dànno a Roma nei modi e nei tempi prescritti di volta in volta dal Ministero, si

troverà naturale che alcuni di coloro, i quali avrebbero aspirato a una borsa potendo ottenerla appena assolti gli studi, non si sentano in grado di aspettare il beneplacito del Governo e cerchino uno dei soliti impieghi, e che altri di scarse fortune non osino, nell' incertezza dell' esito, chieder ulteriori sacrifizî alle loro famiglie, arrischiando di rimettere la spesa del viaggio e del soggiorno di qualche settimana alla capitale.

A noi sembra pertanto che la istituzione ottima delle borse di pratica commerciale non darà tutti i suoi frutti, finchè non sia attuata in modo più semplice e più spedito, e concludiamo col raccomandare al Congresso la proposta seguente:

Il Congresso internazionale per l' insegnamento commerciale fa voti che si mantenga e si estenda la istituzione delle borse per la pratica commerciale, nelle piazze d' Europa e fuori d' Europa, a favore dei licenziati dalle Scuole superiori di commercio, e che queste borse vengano conferite, senza obbligo di tirocinio precedente e senza concorso per esami, a quelli fra i licenziati, che dai Consigli direttivi e dai Corpi insegnanti delle scuole ne saranno giudicati più meritevoli.

Prof. Enrico Castelnuovo

29

NOTE *di* Carlo Corty, *presidente della Camera di Commercio di Anversa.*

Les bourses d'étude doivent être considérées comme une récompense accordée à des élèves méritants, mais si elles ne devaient pas avoir d'autre portée, leur existence même se prêterait à la critique.

Étant prélevées à charge de la généralité, elles se justifient le mieux quand il s'agit de jeunes gens qui se destinent aux carrières de service public, plus spécialement à la carrière consulaire, ou bien encore quand il s'agit de permettre aux jeunes gens de faire leur stage chez un négociant expérimenté.

Il est évidemment utile que les futurs consuls apprennent à connaître les faits et gestes du commerce dans les pays étrangers et acquièrent ainsi une expérience relative avant même de faire leurs premières armes dans cette carrière. Dans cet ordre d'idées, il ne suffit pas qu'ils se rendent à l'étranger et qu'ils étudient, sous une direction bien précisée, ce qui s'y passe.

Il serait désirable que le titulaire d'une bourse d'étude, considéré comme candidat futur à un poste consulaire, fonctionnât come stagiaire successivement chez divers consuls, dans les localités où les consulats belges ne sont pas des sinécures. Cette position ne l'empêcherait pas de faire des excursions, des reconnaissances, des explorations dont il rendrait compte, et qui pourraient être utiles au point de vue des ressources du pays et des relations à créer.

Par le stage il acquerrait la pratique consulaire administrative et par ses voyages il préparerait, pour un certain avenir, l'accomplissement plus effectif de ces fonctions qui, dans beaucoup de cas, ne rendent pas grande utilité à la nation qui les confère.

La manière dont il s'acquitterait de son stage, l'im-

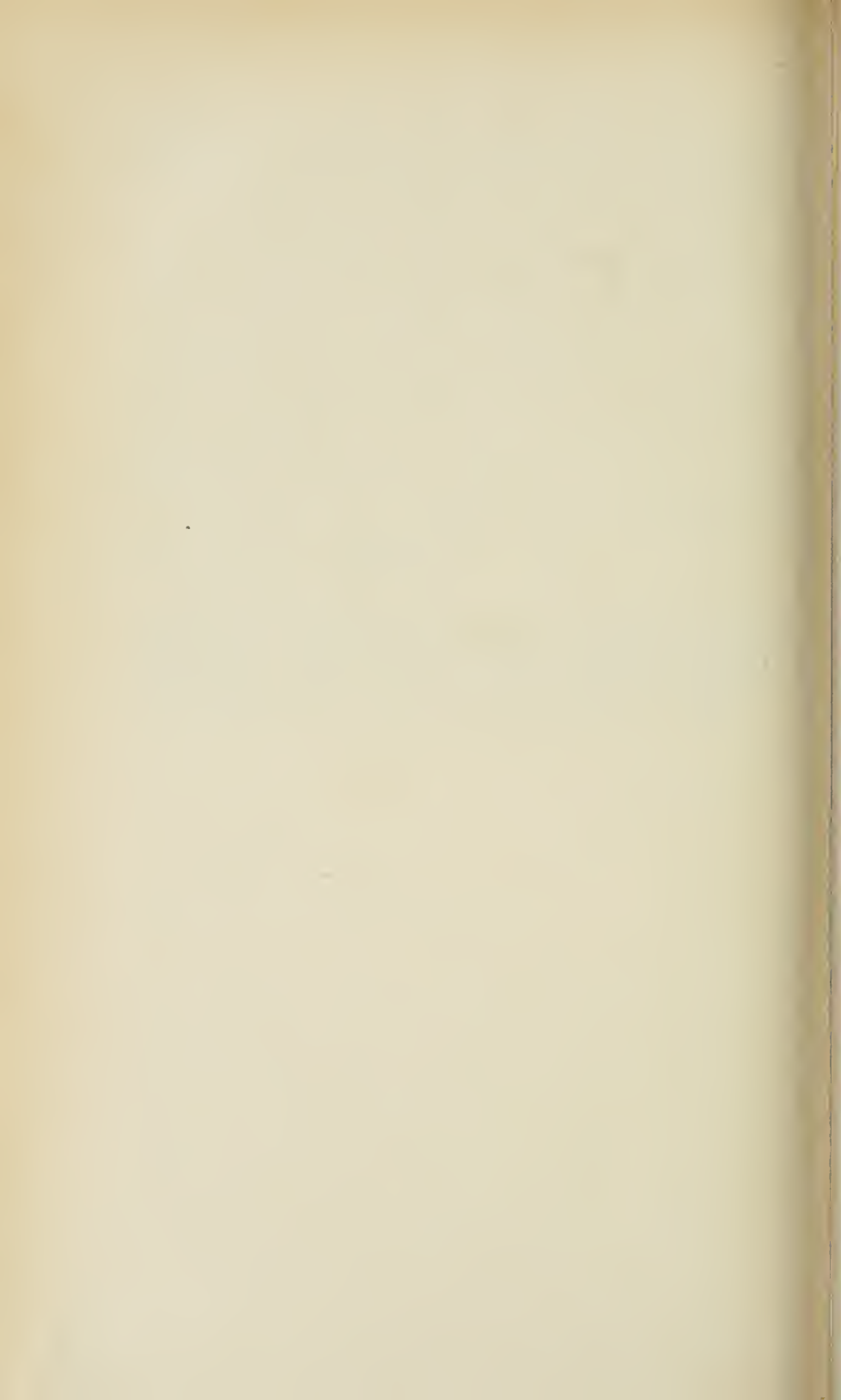
portance de ses rapports seraient des élements de valeur, permettant au gouvernement d'apprécier dans quels parages il serait le mieux à même de rendre un jour d'utile service.

Il n' y aurait aucun motif de l' empêcher de mettre à profit son activité dans le but de se créer des avantages en rapport avec sa situation, mais il n'y pas lieu de l'abandonner, pendant la durée de la bourse d' études, à flotter plus ou moins au hasard. De même il ne parait pas bien pratique de confier à un jeune homme inexpérimenté des quasimissions, ni de lui demander des rapports qui, tout intéressants qu'ils soient, doivent nécessairement être et rester de oeuvres du moment, le plus souvent insuffisamment approfondies. Il en est autrement s' il se trouve en stage. Dans ce cas il a près de lui un guide et, ne i'oubliez pas, à côté de sa besogne de quasi initiative, il se forme à une carrière dans laquelle il est impossible de s'improviser.

Dans le même ordre d'idées, on trouverait ici le germe des futurs attachés commerciaux des ambassades, dont l'absence aujourd' hui est une lacune grave, attendu que ce sont précisément ces attachés qui rendraient le plus de services.

Ch. Corty

V.° TEMA

Rappresentanza dell' insegnamento commerciale nei Consigli superiori del commercio.

RELAZIONE *dell'avv.* Alessandro Pascolato, *ff. di Direttore della R. Scuola superiore di commercio di Venezia.*

Di questo tema, che ha riferimento necessario all' assetto amministrativo di ciascun paese, non si può parlare che dal punto di vista nazionale. È però molto desiderabile che in ogni luogo si manifesti nell' opinione pubblica una corrente, la quale induca i Governi ad accordare all' istruzione commerciale, nelle alte sfere dell' amministrazione, il posto che le compete. Tale, in sostanza, fu anche il pensiero manifestato dal Congresso internazionale di Bordeaux del 1895, quando, accogliendo una proposta del Sig. Saint Cyr Penot, autorevole e benemerito direttore della Scuola superiore di Lione, esprimeva il voto che le scuole di commercio di Francia fossero degnamente rappresentate nel Consiglio superiore dell' istruzione tecnica.

In Italia la questione ha carattere speciale anche per la singolarità che l' istruzione commerciale dipende, non da uno solo, ma da due Ministeri: quello di agricoltura, industria e commercio e quello dell' istruzione. Al primo mettono capo le tre Scuole superiori di commercio, alquante Scuole commerciali inferiori, maschili e femminili, e molte scuole industriali e professionali di vario ordine e carattere e di diversa importanza. Il Ministero dell' istruzione governa invece i 53 Istituti tecnici esistenti nel Regno, i quali hanno, quasi tutti, una sezione di commercio e ragioneria, che dovrebbe essere la vera scuola commerciale secondaria. Questa separazione nell' ordine amministrativo di istituti, che per la natura, per lo scopo, per la funzione, hanno fra loro così stretto legame, non può a meno di rendere difficile, se non impossibile, il coordinamento dei varii

gradi dell' istruzione commerciale. Il bisogno che cessi un tale stato di cose, piu nocivo che non si pensi al progresso della istruzione speciale, si è già fatto sentire: però non è da attendere che giunga sollecito il rimedio. Errori presto commessi, come quello della soppressione del Ministero di agricoltura e commercio, che fu appunto la causa per cui nel 1878 passarono a quello dell' istruzione gli istituti tecnici, possono anche presto correggersi, ma fanno sentire a lungo i loro effetti.

Intanto però l' opinione publica è avvezza a considerare il Ministero di agricoltura come il naturale tutore degli interessi dell'istruzione commerciale, la quale ha manifesta e stretta attinenza colle altre funzioni commesse a quel dicastero, ed è poi rappresentata in modo più diretto e più appariscente dalle tre Scuole superiori che già da esso dipendono. In generale, a ragione o a torto, non si crede che quel tanto dell' istruzione speciale, che, nel trattamento amministrativo, si trova accomunata agli istituti classici, ottenga dal Ministero dell' istruzione tutte le cure e tutto il favore che merita, nè pare che prevalga in essa il carattere pratico come e quanto dovrebbe. Perciò non ha molto seguito l'opinione, professata da taluno, che il dualismo si debba togliere coll' unire sotto il Ministero dell' istruzione tutti i publici insegnamenti, qualunque ne sia la natura e lo scopo: generalmente sarebbe invece bene accolto un provvedimento per cui, restando le scuole primarie, le secondarie classiche e le università soggette al Ministero dell' istruzione, venissero concentrati sotto quello dell' agricoltura e commercio tutti quegli istituti nei quali s' impartisce l' insegnamento moderno, sia industriale, commerciale o professionale. E poichè se ne offre l' occasione, ripetiamo questo voto, che abbiamo già espresso in altre Assemblee. (1)

Ma intanto, finchè arrivi quel giorno, altri provve-

(1) Al Congresso nazionale di Torino il 15 settembre 1898 e alla Camera dei deputati nella prima tornata del 12 dicembre 1898.

dimenti, più semplici, più facili e pur fecondi di certi ed utili effetti, possono prendersi per l'istruzione commerciale. Uno di questi provvedimenti è quello appunto di concederle un'adeguata rappresentanza nel Consiglio superiore dell'industria e del commercio.

Istituito fino dal 1869, modificato e rafforzato con decreti regi del 1878 e del 1886, questo Consiglio posa ora sulle basi organiche che gli furono date col recente decreto del 17 dicembre 1896. Ne formano parte 12 consiglieri nominati per decreto reale e scelti tra le persone più versate nelle discipline economiche e nella pratica delle industrie e dei commerci. Vi sono inoltre chiamate, con decreto ministeriale, e vi hanno voto per mezzo del proprio presidente o vice presidente, diciotto fra Camere di commercio ed enti e sodalizi industriali, commerciali ed operai. Fanno poi di diritto parte del Consiglio, oltre al Ministro e al Sottosegretario di Stato di agricoltura, industria e commercio, i direttori generali della statistica, del tesoro, delle gabelle, della marina mercantile e i direttori capi delle divisioni del credito e previdenza e dell' industria e commercio. In tutto, dunque, 36 membri, ma fra essi nessun rappresentante dell' insegnamento industriale e commerciale.

Eppure la prima e la maggiore di tutte le cure per l' *incremento della economia nazionale*, che questo Consiglio è chiamato a promuovere, dovrebbe essere quella della formazione del personale, dirigente o esecutivo, che deve attendere ai traffici ed alle industrie. Primo elemento di qualsiasi impresa è sempre l'attività umana: se questa non è bene diretta e bene impiegata, riescono a nulla ed è come se non fossero, tutti gli altri elementi anche ottimi e ricchi di promesse.

È vero che il Ministro, volendo, potrebbe supplire al difetto della costituzione organica, comprendendo fra i 12 consiglieri di regia nomina qualche rappresentante dell' istruzione commerciale o industriale. Per il fatto non ci risulta che alcun Ministro, finora, vi abbia

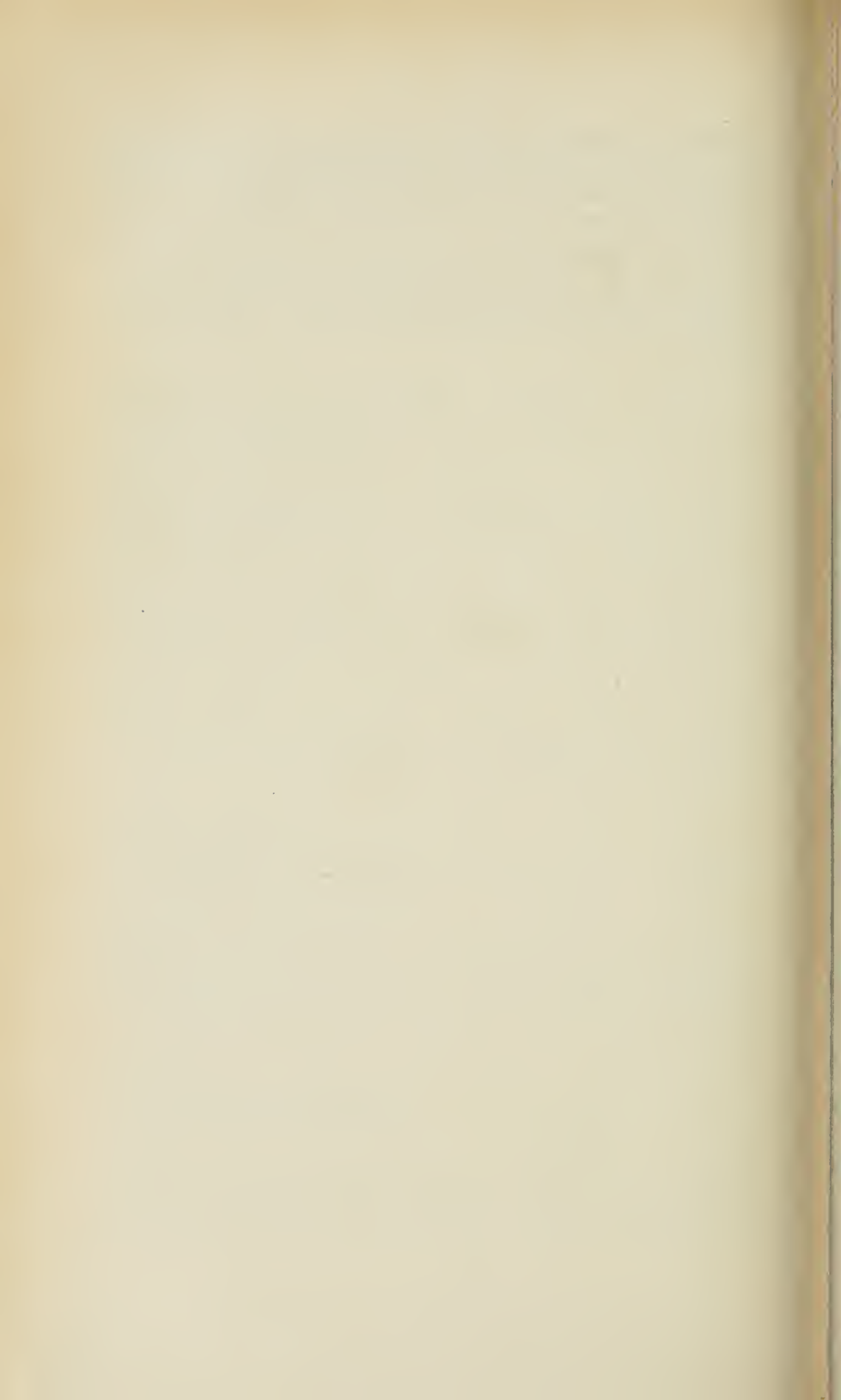
pensato. Ma questo rimedio, precario e mal sicuro, come quello che dipenderebbe dalla volontà dell' uomo, non avrebbe tutta l' efficacia desiderata, perchè l' eletto, non essendo investito della speciale rappresentanza cui accenniamo, non trarrebbe dal fatto stesso della sua elezione il diritto e l'autorità necessaria per parlare in nome della Scuola e per farne intendere i desiderî e i bisogni.

Che nel 1869, quando si istituiva, a proposta del Minghetti, questo Consiglio dell' industria e del commercio, non vi si chiamassero i rappresentanti dell' insegnamento industriale o commerciale, non deve far maraviglia. Il Consiglio si componeva allora di un numero di persone piccolo in rapporto all' ampiezza delle attribuzioni, che si intendeva affidargli: disegni di riforme legislative, di trattati di commercio e navigazione, tariffe ferroviarie, ecc. D'altronde allora la istruzione commerciale e l' industriale esistevano piuttosto nelle aspirazioni che nella realtà. Ma pare strano invece che la convenienza, se non il bisogno, di integrare il Consiglio con questa rappresentanza dell' istruzione, non sia stata sentita nelle successive riforme organiche del 1878 e del 1886, che aumentarono il numero dei consiglieri, e sopratutto in quest' ultima del 1896, per cui il Consiglio ebbe un nuovo assetto, suddividendosi nelle tre sezioni dell' industria e commercio, del credito e del lavoro. Pure in questi trent'anni le attribuzioni del Ministero di agricoltura e commercio in materia di istruzione sono venute estendendosi ben largamente. Oggi sono 206 le scuole industriali, commerciali o professionali, nella cui spesa il Ministero concorre. È vero che i contributi suoi toccano appena le 650,000 lire, somma per sè stessa modesta e neppure molto considerevole in rapporto allo stanziamento complessivo del bilancio dell' agricoltura, che sorpassa gli 11 milioni. Ma non è davvero dall'entità di quella cifra che può misurarsi l'importanza della cosa. Bisogna anzitutto aggiungere a quelle 650,000 lire quanto per le medesime scuole spendono gli enti locali, provincie, comuni, camere di commercio, vale a dire più di un

milione e mezzo: sacrificio non lieve, che dimostra il vivo interesse degli uomini intelligenti per questo nuovo indirizzo della publica istruzione. Ma è appunto questa novità d' indirizzo che dà importanza alla questione e che deve attirare sovr' essa le cure e le sollecitudini di chi governa, e fargli comprendere il vantaggio di consultare spesso gli uomini competenti e di raccogliere periodicamente i frutti dei loro studii e delle loro ricerche.

Noi non crediamo che occorra dire di più per dimostrare la legittimità dell'aspirazione dell'insegnamento commerciale ad essere rappresentato negli alti corpi consultivi dello Stato. Il quesito è di quelli che si possono tenere come risolti nient'altro che coll'enunciarli. Chi vorrà dire infatti che non vada compresa l'istruzione speciale fra quegli argomenti, che si riferiscono all' *economia nazionale?* Chi si attenterà di negare che *ad estendere le relazioni commerciali e gli scambî con l'estero* giovi ed occorra di ben provvedere alla educazione degli uomini, cui sarà fra breve commessa la cura e la direzione di queste relazioni e di questi scambî? Ebbene sono appunto questi i fini principali, per i quali è costituito in Italia il Consiglio del commercio.

Però l'avere, per un doveroso riguardo, creduto di limitare l' esame di questo tema al solo aspetto nazionale, non può impedirci di affermare, in termini generali, che l' insegnamento commerciale, per l' importanza assunta specialmente negli ultimi tempi, ha titolo ad ottenere una rappresentanza nei Consigli del commercio in tutti i paesi civili. Ed è appunto la proclamazione di questa massima, che dal Congresso invochiamo.

Alessandro Pascolato

MEMORIA *presentata al Congresso in nome dell'Unione fra le Associazioni di antichi studenti delle Scuole superiori di commercio di Francia, dall'ing.* Alfredo Renouard, *già presidente dell' Associazione fra gli antichi studenti della Scuola superiore di commercio di Parigi.*

Pour examiner de quelle manière et dans quelle mésure pourrait avoir lieu la participation des membres de l' enseignement commercial aux Conseils supérieurs du Commerce, il nous semble utile de remonter à l' origine de ces institutions, d' étudier le but pour lequel elles ont été crées, de voir enfin comment elles ont rempli la mission qui leur a été confiée.

Nous commencerons notre étude par la France, chez laquelle les Conseils supérieurs du commerce paraissent avoir été le plus anciennement institués.

I.

FRANCE

L' ordonnance du 29 avril 1831 a en effet donné le jour en France au Conseil supérieur du Commerce, sous le nom de Conseil supérieur du Commerce, de l' agriculture et de l' industrie. Mais à cette époque, la grande industrie, telle que nous la concevons aujourd'hui, n' existait pour ainsi dire pas, l' agriculture, sans être cette science

arriérée telle que la décrivait La Bruyère, n'était pas encore entrée dans le domaine intensif moderne ; seul, le commerce pouvait donner lieu à de plus amples discussions, sous réserve cependant de l'intérêt relatif qu'elles pouvaient revêtir, dans un pays où les chemins de fer n'existaient pas encore et dans lequel la rapidité des communications faisait nécessairement défaut.

Aussi, jusqu'en 1853, le Conseil supérieur du Commerce français resta t-il une institution morte. Un décret du 2 Février de la dite année tenta de le consolider sur de meilleures bases.

Hâtons nous de dire cependant que, composé d'un nombre de membres fort restreint, et ayant à s'occuper de trois grandes branches d'activité très souvent en opposition l'une avec l'autre, il ne pouvait rendre à chacun des éléments qu'il représentait les services qu'on eût pu en attendre. L'agriculture notamment, qui à tort ou à raison se croit toujours la perpétuelle sacrifiée, ne pouvait exiger du commerce et de l'industrie, pour les questions qui la concernaient, la compétence et l'entraînement désirables. Cette dernière raison fit que, à la suite du décret du 14 Novembre 1881 qui détacha de l'ancien Ministère de l'agriculture et du commerce les services de l'agriculture, des haras et des forêts, un Conseil supérieur de l'agriculture fut spécialement institué en 1882, et allégea d'autant par sa création le programme des questions ressortissant du programme du Conseil supérieur du Commerce, dans le nom duquel à l'avenir il ne fut plus mention de l'Agriculture.

Déjà, du reste, en 1879, l'institution avait été réorganisèe par décret du 1 Octobre, mais ce décret, rendu avant l'institution du Conseil supérieur de l'agriculture, eut besoin d'être modifié

lorsque ce dernier conseil eut été créé. C' est pourquoi, dans l' année même de cette création, le 13 Octobre 1882, le Conseil supérieur du Commerce fut á nouveau réorganisé sur les bases que nous connaissons actuellement.

Voyons d' abord quelle en est la composition. Le Ministre du Commerce en a toujours été le Président. Il comportait en 1882, deux vice-Présidents ; il y en a quatre depuis 1890 : tous nommés par le Président de la République sur la proposition du ministre. Le Conseil est divisé en deux grandes sections : celle du *Commerce* et celle de l' *Industrie.* Avant 1894, ces sections comportaient chacune vingt quatre membres, choisis, dit le décret « parmi les sénateurs, les députés, les présidents des principales chambres de Commerce et les hommes notoirement les plus versés dans les matières commerciales, industrielles et financières », mais depuis le 1 Décembre 1894, *chacune* des deux sections comporte *trente* membres, dont quinze sont choisis parmi les présidents des chambres de commerce. Six fonctionnaires enfin sont en outre adjoints comme membres de droit à cet aréopage ; ce sont : le directeur du commerce extérieur, le directeur du commerce intérieur, le directeur général des douanes, le directeur général des contributions indirectes, le directeur des affaires commerciales au Ministère des affaires étrangères et le directeur des Colonies, participant tous indistinctement aux travaux des deux sections, soit séparées, soit réunies.

Comme on le voit, l' enseignement commercial n'a nommément en France aucun représentant dans le Conseil supérieur du Commerce

On avait du reste, par l' article 3 du décret, tellement limité la mission de ce Conseil, que cette élimination avait jusqu'à un certain point sa raison d' être. Dans l' énumération des matières

dont ses membres peuvent avoir à s'occuper, on mentionne simplement en effet les projets de loi concernant les tarifs des douanes, les mesures relatives à l'application de ces tarifs, les projets de traités de commerce et de navigation, la législation commerciale, des colonies et de l'Algérie, le système des encouragements aux grandes pêches maritimes et à la marine marchande et les questions de colonisation et d'émigration. Comme depuis l'institution du Conseil supérieur des Colonies, les questions coloniales ne sont plus évidemment discutées au sein du Conseil supérieur du Commerce, il en résulte qu'en fait celui-ci n'est plus maintenant qu'une sorte de Commission consultative supérieure et extra parlamentaire des tarifs de douane et traités de commerce. En résumé, il doit se préoccuper avant tout des faits de notre commerce extérieur, mais ceux du commerce intérieur ne le regardent pas.

Assurément, nous ne voudrions pas nier l'importance extrême des questions douanières dans un pays comme la France, mais il semble cependant difficile qu'on ait la prétention de résumer en elles seules la vie commerciale de tout un peuple. Nous voulons bien qu'un Conseil supérieur du Commerce n'ait pas à s'occuper des questions d'enseignement commercial, puisqu'il y a en France depuis longtemps un Conseil supérieur de l'enseignement industriel et commercial, dont le nom a été changé en 1894 contre celui de Conseil supérieur de l'enseignement technique ; mais pourquoi ne consulterait-on le Conseil supérieur du Commerce sur les nombreuses questions que soulève à chaque instant la pratique des affaires ? De nombreuses applications du Code de Commerce ont, dans ces derniers temps par exemple, suscité bien des observations, notamment la question de la liquidation judiciaire, celle des protêts, etc.

Les questions des attachés commerciaux et de l'adaptation du corps consulaire aux besoins du commerce, celle des chambres de commerce nationales à l'étranger, ont de leur côté fait couler des flots d'encre. Celle des transports des matières nécessaires à l'industrie, comme la houille, soulève tous les jours d'intéressantes réclamations; ne serait-ce pas le cas de soumettre leur examen au Conseil supérieur du Commerce?

Participation des membres de l'enseignement commercial au Conseil supérieur du Commerce.

C'est ici que serait fermement motivée la participation à ce Conseil des membres de l'enseignement commercial.

Des professeurs de droit commercial, de droit maritime, de législation douanière, d'armement, d'économie politique, etc. ne seraient pas déplacés à côté de commerçants ou industriels rompus et conquis avant tout à la pratique des affaires.

Nous verrions à cette adjonction deux avantages :

1° D'un côté, cette phalange de travailleurs et de savants apporterait son appoint de science et d'activité dans l'examen de questions où la pratique commerciale seule ne saurait suffire et qu'il y aurait toujours intérêt à voir discuter simultanément par des hommes de métier et par ceux qui ne le sont pas.

2° D'autre part, la science toute théorique de ces hommes nouveaux aurait tout avantage à prendre contact avec la pratique du commerce et de l'industrie ; et l'on réaliserait ainsi l'union de deux genres de personnes dont on ne saurait trop souhaiter le contact répété : les hommes d'étude et les hommes d'affaire.

Nous estimons, que, de la sorte, on perfectionnerait l'enseignement commercial lui-même. On a trop souvent en effet, à tort ou à raison, reproché aux maitres de l'enseignement commercial leur trop grand amour de l'abstraction et de la théorie, et on leur a toujours prêté un penchant qui les porte à vouloir difficilement descendre des hauteurs de leur Olympe pour étudier le terre à terre des transactions du chaque jour.

Tout en faisant la part d'une exagèration voulue, nous admettons qu'il peut y avoir du vrai dans cette assertion. N'est ce pas alors le moyen de mitiger cette tendance, que de forcer ceux auxquels elle est reprochée à l'examen, qui ne peut du reste que les intéresser, des questions commerciales courantes ?

L'article 3 du décret de 1882 mentionne bien en France que le Conseil supérieur du Commerce peut, s'il y a lieu, « appeler dans son sein et entendre les personnes qu'il croira susceptibles de l'éclairer sur une question particulière » ; mais on conviendre que cette consultation facultative, limitée du reste aux questions à l'examen desquelles on a pris soin de restreindre l'activité du Conseil supérieur du Commerce, ne saurait donner les mêmes résultats que la présence de membres delibérants effectifs.

Entendu comme nous venons de le dire, le rôle du Conseil supérieur du Commerce n'en prendrait que plus d'ampleur. Aujourd'hui ce Conseil n'est convoqué en France que lorsque des tarifs douaniers de grande importance sont à la veille d'être discutés par le Parlement. C'est ainsi qu'en 1890 et 1891, alors qu'il s'agissait de préparer le régime économique de 1892, le Conseil supérieur du Commerce français fut appelé à discuter un par un les différents articles du tarif et à formuler des propositions motivées dans des

rapports des plus substantiels. Comme il s'agissait alors de discuter les intérêts particuliers d'un très grand nombre de représentants du commerce et de l'industrie, non seulement le Conseil ne fit aucune difficulté de se réunir, mais encore il donna lieu à cette date, à un ensemble de discussions formant un monument de labeur des plus importants, qui servit de base au gouvernement pour formuler et appuyer ses propres propositions devant les Chambres.

Depuis cette époque, le Conseil supérieur du commerce n'a plus tenu séance qu'à intervalles intermittents, et nous croyons savoir que sa dernière réunion a eu lieu il y a environ dixhuit mois au moment de la discussion de la loi du cadenas. Les minotiers du Conseil durent à cette époque discuter très sérieusement et presque avec acrimonie avec les agriculteurs du Conseil supérieur de l'agriculture, et les uns comme les autres finirent par se reconcilier sur le vu de concessions mutuelles.

Post luctantes ventos tempestatesque sonoras,
Lux serena......

En temps ordinaire, il n'est pas facile en France de réunir le Conseil supérieur du commerce, dont un très grand nombre de membres habitent la province. C'est même cette raison qui, le 3 Juillet 1894, fit décréter la nomination de ce qu'on appelle depuis cette époque la « Commission consultative permanente du Conseil supérieur du Commerce et de l'industrie », composée de vingt membres d'abord, puis de vingt cinq ensuite. Parmi ceux-ci, il y a trois fonctionnaires de droit — le directeur général des douanes, le directeur des consulats et des affaires commerciales, et le directeur du commerce extérieur — et vingt deux membres nommés par arrêté mini-

steriel et choisis, dit le décret d'institution « parmi les sénateurs, les députés et les représentants du commerce et de l' industrie faisant partie du Conseil supérieur ».

Mais si le Conseil proprement dit est difficile à réunir, le motif n' en est pas toujours une question de déplacement, mais souvent le manque d' intérêt que présentent pour certains membres les questions de tarif à l'ordre du jour.

Assurément cet intérêt deviendrait plus grand, si certaines questions d' ordre général rentraient dans le programme du Conseil français et si certains membres de l' enseignement commercial étaient appelés à formuler leur avis à côté des représentants attitrés du commerce et de l' industrie.

Le gouvernement lui-même trouverait intérêt à cette combinaison. Au lieu de se borner à consulter sur ces questions les Chambres de commerce et de se voir obligé de résumer leurs réponses dans les bureaux du Ministère, n'aurait-il pas avantage à soumettre au Conseil ces réponses elles-mêmes qui formeraient pour ses membres une base intéressante de discussion ? Le Conseil supérieur du commerce deviendrait pour lui en quelque sorte une chambre consultative permanente des intérêts supérieurs du Commerce, de l' avis de laquelle il pourrait se prévaloir devant le Parlement.

Ces considérations, applicables, comme nous le verrons, à d'autres pays et que nous donnons une fois pour toutes, nous amènent à formuler le vœu de voir agrandir en France le champ d'investigation du Conseil supérieur du Commerce, et de voir le nombre de ses membres augmenté par l'addition de personnes appartenant à l' enseignement commercial proprement dit, pour les raisons suivantes que nous résumons à nouveau :

1° Appoint de nouveaux éléments d'investigation ;

2° Perfectionnement de l'enseignement commercial par le contact avec la pratique ;

3° Intérêt plus grand des discussions.

II.

ITALIE

Le Conseil supérieur de l'industrie et du Commerce *(Consiglio dell' industria e del Commercio)* n'a été institué en Italie que par décret royal du 5 Août 1869, mais il est organisé sur des bases autrement larges qu'en France. C'est ce qui nous fait dire à priori qu'en ce qui le concerne et pour les raisons que nous venons d'indiquer, la participation des membres de l'enseignement est, non seulement désirable, mais encore elle s'impose. On le verra clairement lorsque nous aurons indiqué l'organisation et le fonctionnement de cette institution.

Ce Conseil en effet, n'est plus ici un corps costitué dont l'attention se concentre uniquement sur les tarifs de douane et les traités de commerce, c'est une création dont le programme embrasse toutes les questions d'intérêt général relatives au commerce, à la banque et à l'industrie, y compris même les questions de travail et sociales proprement dites, l'Italie n'ayant pas comme la France un Office du Travail où ces éléments sont spécialement concentrés et discutés. L'agriculture a de son côte, un Conseil supérieur spécial.

Nous n'entrerons pas dans la genèse des changements successifs qu'a subis en Italie le Conseil Supérieur du Commerce. Contentons nous

de dire que, modifié successivement par décrets du 20 février 1870, du 8 décembre 1878, du 11 mars 1886, des 12 février et 16 mars 1893, et du 17 Septembre 1896, de vingt membres qu'il comportait au début, il est arrivé aujourd'hui à trente huit ; et que d'autre part, les trois sections qu'il comportait en 1869 — commerce, industrie, douanes — sont devenues aujourd'hui : 1° commerce et industrie, 2° banque, 3° travail.

Mais ces trente huit membres n'ont pas absolument la même composition qu'en France. Il y en a d'abord une première catégorie composée de conseillers délégués de grands corps constitués, dont neuf des principales chambres de commerce et neuf d' associations diverses du royaume, comme celles dites du commerce et de l' industrie, des banques populaires, des industries de la laine, du coton, de la soie, des caisses d'épargne, de la Société centrale coopérative italienne, etc. ; puis une seconde catégorie composée de douze autres conseillers nommés directement par décret royal et choisis parmi les sénateurs, députés, commerçants et industriels notables ; enfin une troisième catégorie dans laquelle figurent huit fonctionnaires de droit, constituant un Conseil de direction qui se réunit parfois en dehors du Conseil supérieur et qui, outre le ministre et son secrétaire général, comprend les directeurs généraux de la statistique, du trésor, de la gabelle, de la marine marchande, les directeurs des divisions industrielles de crédit et prévoyance, et d' industrie et commerce. A ces fonctionnaires sont adjoints à titre consultatif, en vertu du décret du 17 Septembre 1896, deux inspecteurs du travail et de l' enseignement industriel. Ajoutons que le Ministre a toute latitude de choisir parmi les présidents de chambre de commerce un ou deux représentants des chambres de commerce italiennes à l'étranger.

Le Conseil choisit dans la seconde catégorie un président qui est généralement un sénateur, et un vice président qui est un industriel ou un commerçant. Enfin il est renouvelé tous les trois ans, mais ses membres en sont constamment rééligibles.

Comme on le voit, l'enseignement commercial proprement dit n'a comme en France, aucun représentant dans le Conseil supérieur de commerce. Mais si cet oubli se comprend jusqu'à un certain point dans un pays où ce Conseil n'a guère à discuter que des questions de tarifs, il n'a aucunement sa raison d'être pour une institution dont le programme est aussi étendu qu'il ne l'est en Italie. Si nous jetons les yeux en effet sur la session de 1897 — car ici le Conseil se réunit au moins deux fois par an en Janvier et en Juillet, sans compter les séances supplémentaires du Conseil de direction — nous voyons qu'il a été appelé à délibérer sur les résultats annuels d'un concours de mérite industriel, qu'il a dû se prononcer sur une classification des ports de commerce du royaume, statuer sur une proposition de la chambre de commerce italienne d'Alexandrie relative à une exposition permanente de produits italiens en Egypte, sur des questions de drawback, sur le travail de nuit dans les manufactures, sur le mode d'élection des chambres de commerce, sur des questions de transports etc. C'est également lui qui a réglé tout ce qui concernait la participation de l'Italie à l'exposition de 1900. Bref, il y a là, comme on le voit, un programme des plus étendus. Nous dirions même que, si nous avions à formuler une observation, nous le trouverions trop étendu, du moins en ce qui concerne les questions de travail et d'ordre social, que nous préférerions comme en France, voir examinées spécialement par un Office du Travail.

Mais combien dans cette moisson les membres de l' enseignement ne trouveraient-ils pas à glaner pour eux mêmes ? Combien aussi, dans un grand nombre de cas, leur concours ne serait-il pas précieux pour le bien-être général ? Nous ne voulons pas réprendre ici les raisons que nous avons données lorsqu'il s'est agi de la France pour préconiser l' entrée dans le Conseil supérieur du Commerce, des membres de l' enseignement commercial, mais ces raisons sont d' autant plus valables que, si nous les avons trouvées bonnes pour un Conseil dont l' organisation nous a paru susceptible de modifications, a fortiori les trouvons nous excellentes pour une institution où nous trouvons ces modifications toutes faites et expérimentées. Les questions de banque, de drawback, de transports, toutes les questions commerciales d'ordre général en un mot, pourraient être avantageusement étudiées et résolues avec l'aide de professeurs de changes et arbitrages, de législation commerciale, d' économie politique, etc, toutes sciences qui ont trait aux diverses branches que nous venons d' indiquer.

Enfin, jusqu'à ce qu'on ait institué en Italie un Conseil supérieur d'enseignement commercial et industriel dont il est question, analogue au Conseil supérieur de l' enseignement technique français, le Conseil supérieur du Commerce en Italie fait rentrer dans son programme l' enseignement industriel. Nous le voyons en effet, dans sa session de 1897, émettre un vœu spécial relatif à la création de nouvelles écoles professionnelles dans le royamme. Or, chacun sait qu'en matiére de spécialisation d' enseignement, les questions d'organisation ont de nombreux points de contact. A ce titre, les professeurs de l' enseignement commercial pourraient à notre avis, rendre d'utiles services ; et à ce point de vue, nous trou-

vons tout spécialement pour l' Italie, une nouvelle raison qui milite en faveur de l' entrée dans le Conseil Supérieur de commerce de membres de l'enseignement commercial.

III.

AUTRES PAYS

La France et l' Italie sont les deux grands pays d' Europe dans lesquels le Conseil supérieur du Commerce joue le rôle d' une institution bien vivante et utile. On trouve encore la même création en Belgique et en Espagne, sur les mêmes bases qu' en Italie, mais ayant une allure moins active et une moindre envergure. En tout cas, nous pouvons appliquer à ces pays, en ce qui concerne la question qui nous occupe et pour les raisons que nous avons données, les mêmes conclusions.

Dans les autres contrées, le Conseil supérieur du Commerce n' existe pas, pas plus du reste que le Conseil supérieur de l' enseignement commercial ou tecnique. En Angleterre, par exemple, c'est le comité privé dit : *National association for the promotion of technical and secundary education* 14 Dean' s yard, Westminster, London, S. W.) qui semble être le pivot des efforts faits par ce pays pour développer l' enseignement commercial à tous les degrés et dans toutes ses applications. En Allemagne, c' est le *Handelstag*, qui jusqu' à un certain point tient lieu de Conseil supérieur de commerce, mais il n' a pas de caractère officiel : il n' y a pas non plus de Conseil supérieur de l'enseignement commercial, ni dans l' Empire, ni dans les Etats particuliers, à moins que l' on ne veuille considérer comme en étant l' equivalent bien qu' ayant un caractère absolument privé, la Société

Deutscher Verband für das Kaufmännische Unterrichtswesen qui a son siège à Braunschweig et qui est répandue par toute l' Allemagne. Nous nous contentons de citer les deux pays les plus commerçants de l' Europe.

Bref, en nous bornant aux deux contrées que nous avons examinées en détail, nous croyons avoir donné des raisons suffisantes à l' appui de notre thèse, et nous pensons que le Congrès, partageant notre manière de voir, voudra émettre un vœu tendant à la participation des membres de l' Enseignement commercial aux Conseils supérieurs de commerce.

Alfred Renouard

32

NOTE *di* Carlo Corty, *presidente della Camera di Commercio di Anversa.*

Lorsqu'un Conseil supérieur de Commerce est consulté au sujet de questions relatives à l'enseignement commercial, il est rationnel que des représentants de cet enseignement participent aux délibérations, tout au moins à titre consultatif.

Mais lorsqu' il s' agit simplement de la consultation de ces Conseils sur une question présentée par le Gouvernement, la participation des dits représentants ne parait guère pouvoir être utile.

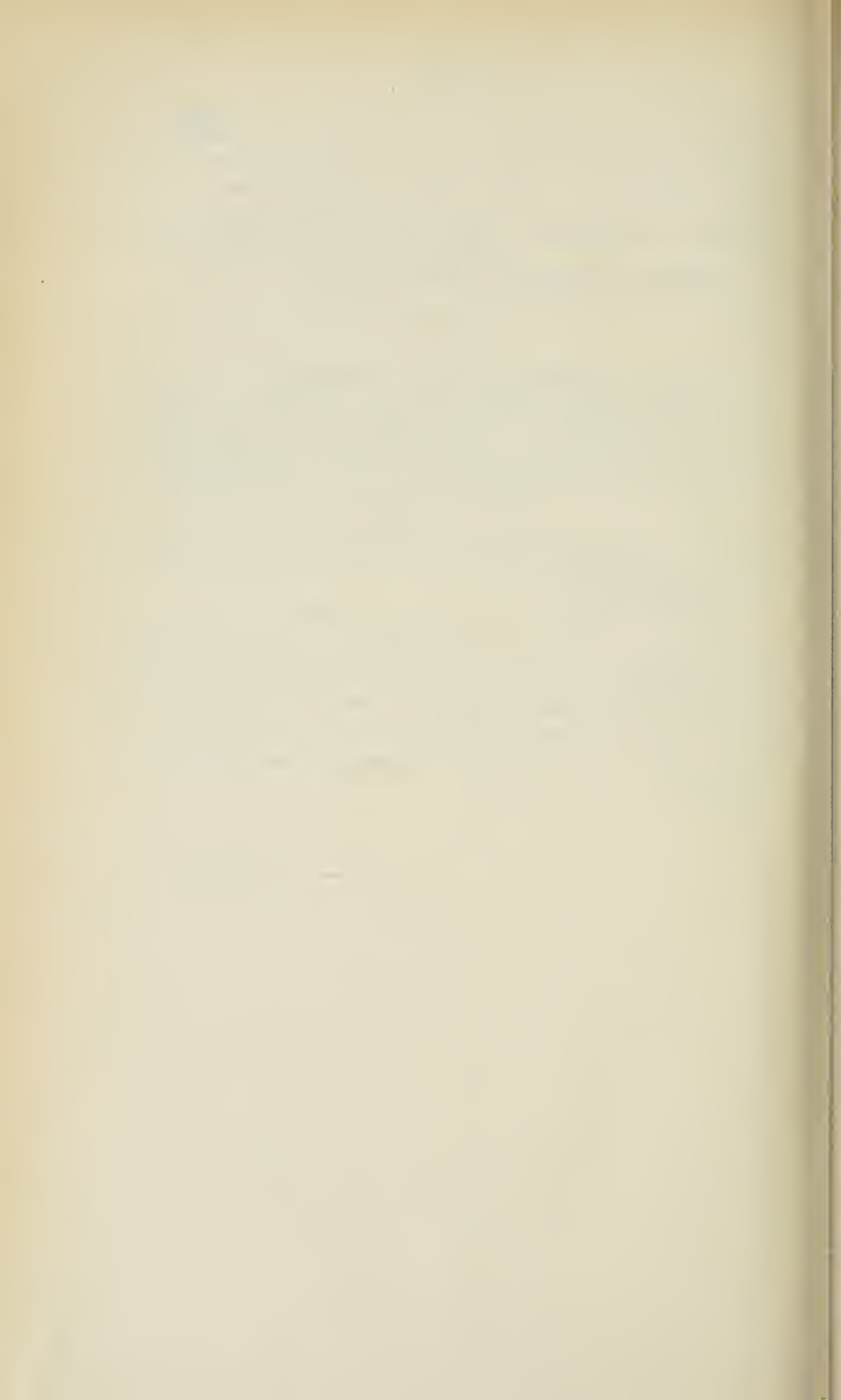
Les avis demandés à un Conseil supérieur doivent nécessairement s' éclairer de considérations résultant de l'expérience spéciale, individuelle de chaque jour, que les membres du conseil puisent dans l' éternel contact des affaires. Les représentants de l'enseignement ne sont pas en situation de se renseigner par eux mêmes, dans des conditions aussi effectives.

Ch. Corty

MEMORIE

E

PROPOSTE VARIE

33

Della istituzione di Delegati commerciali presso le rappresentanze diplamatiche e consolari.

*Memoria dell'*Associazione fra gli antichi studenti *della R Scuola Superiore di Commercio di Venezia.*

A partire dal 1.° Ottobre 1898, il Ministro italiano di agricoltura, industria e commercio, d'accordo con quello degli esteri, affidava, a titolo di esperimento, per il periodo di un anno, al prof. Carmelo Melia, antico studente della Regia Scuola superiore di commercio di Venezia, l'ufficio di Delegato commerciale presso la nostra Ambasciata di Costantinopoli.

Si veniva così, finalmente, a esperimentare, anche da noi, una istituzione che ha già dato, in altri paesi, ottimi frutti.

L'Inghilterra, che è così provetta nei traffici internazionali, possiede, da tempo, veri e propri addetti commerciali presso le sue ambasciate di Costantinopoli, Berlino, Parigi e Madrid, ciascuno dei quali estende i confini della propria competenza anche ai minori paesi contermini. La Francia ha un « attaché » commerciale a Pietroburgo, l'Austria-Ungheria ne ha uno a Londra, e la Russia ha un agente di commercio a Parigi. La Germania, maestra oramai a tutte le nazioni nei traffici coll'estero, ha istituito speciali consiglieri di legazione, per gli affari agricoli e commerciali, presso le sue ambasciate di Londra, Parigi, Pietroburgo e Nuova York.

Anche la Spagna mantiene un proprio addetto commerciale a Parigi, e ha deliberato recentemente la nomina di altri speciali delegati

presso le ambasciate, non solo, ma ben anche presso i consolati principali.

*
* *

Per che modo sia andata sorgendo e diffondendosi questa istituzione nei principali paesi di Europa è presto detto.

Mentre da una parte acquistava una importanza sempre maggiore il commercio internazionale, dall'altra esso si andava facendo ogni anno sempre più difficile, perchè più oculata e più vivace andava diventando la lotta della concorrenza; onde la opportunità, anzi la necessità, di studiare le sottili e talvolta invisibili correnti dei traffici mediante un illuminato e potente servizio di osservazione e di informazioni, quale solamente può essere esercitato presso i principali centri politici e commerciali.

Gli è sopratutto nelle capitali, dove affluisce il materiale statistico, che esso può essere utilmente coonestato coll'indirizzo prevalente dell'attività legislativa, politica, economica e finanziaria, così da poterne intuire e misurare le grandi correnti dei traffici, a norma, non solo dei privati cittadini, ma ben anche del governo, il quale può e deve trarne argomento per l'impianto o il sussidio di linee di navigazione, per la costruzione di ferrovie internazionali, per la stipulazione di trattati di commercio, e infine per lo stesso orientamento politico.

Gli è nei maggiori centri commerciali che si possono osservare da vicino, a norma degli industriali e dei commercianti del proprio paese, le istituzioni economiche, le forme del credito, le tendenze, i bisogni, le abitudini del consumo locale, le correnti d'importazione e d'esportazione, e trarre vantaggio eventualmente dal contatto diretto colle persone che hanno ingerenza nelle grandi aziende economiche.

Veramente, tutto questo lavoro dovrebbe esser fatto, e si fa effettivamente in molti paesi, dagli ambasciatori e sopratutto dai consoli. Si sa ad esempio che il grande sviluppo del commercio estero della Germania è dovuto alla benefica invadenza degli agenti commerciali, che si recano nelle regioni più inospiti e remote, da null'altro preceduti che dalle informazioni dei consolati. E le relazioni consolari, magnificamente eseguite e a larga mano diffuse, sono uno dei vanti più puri dell'Inghilterra.

In Italia, faremmo ingiustizia al nostro corpo diplomatico e consolare quando non riconoscessimo che vi sono in esso parecchi funzionarì i quali attendono con scienza e coscienza anche a quello studio economico dei paesi esteri che dovrebbe costituire la loro funzione principale. Peccato anzi che manchi ad essi lo stimolo che deriva dal consenso o dalla critica dei propri concittadini, essendo che da noi non si è ancora trovato modo di rendere popolari quei loro rapporti, i quali si accumulano, non letti, negli scaffali polverosi, o vengono consultati appena da qualche studioso solitario!

Ma, nella maggior parte dei casi, i nostri funzionarì consolari e diplomatici, venuti fuori dalle università, e quindi quasi digiuni di cognizioni economiche, si sentono attratti a consacrare di preferenza la propria attività alle funzioni amministrative e politiche.

Appare evidente invece che siano singolarmente adatti ad esercitare tali funzioni d'indole economica, i licenziati delle Scuole superiori di commercio i quali, ad una notevole coltura generale accoppiano una quantità di nozioni specifiche, quali derivano dallo studio delle istituzioni di commercio, della merceologia, della storia commerciale, della geografia economica, del banco modello, delle lingue straniere.

*
* *

Gli è inspirandosi a queste considerazioni che la benemerita Camera di commercio di Verona, traendo argomento dalla nomina del prof. Melia a delegato commerciale presso la R. ambasciata italiana di Costantinopoli, faceva voti, fin dallo scorso anno, che tale istituzione fosse estesa alle principali nostre rappresentanze diplomatiche e che venissero chiamati ad esercitarla i licenziati delle Scuole superiori di commercio del regno.

Alla geniale iniziativa diedero il loro appoggio molti giornali politici e commerciali e mandarono la loro adesione le Camere di commercio di Alessandria, Bologna, Brescia, Caserta, Civitavecchia, Cremona, Cuneo, Foggia, Foligno, Genova, Grosseto, Lecco, Livorno, Lodi, Mantova, Napoli, Padova, Palermo, Pesaro, Pisa, Reggio Emilia, Rimini, Roma, Savona, Siena, Torino, Trapani, Udine e Vicenza.

Questo significa che la iniziativa si è conquistata il consenso della opinione pubblica, e che la questione può dirsi sia diventata matura. Se non presso i consolati, almeno presso le ambasciate più importanti, si provveda alla nomina di acconci delegati commerciali. Pensi il governo, il quale mantiene presso le rappresentanze diplomatiche all' estero una dozzina fra addetti militari e navali, che se questi sono di grande utilità per la sicurezza dello Stato, di utilità non meno grande possono diventare gli addetti commerciali per la prosperità economica, senza della quale perde molto del suo valore anche la sicurezza politica.

« La nota dominante del secolo venturo, disse in un suo memorando discorso lo statista austro-ungarico, Goluchowski, sarà la lotta ad oltranza per la conquista dei mercati. »

Facciamo che la grande battaglia economica non ci trovi impreparati.

L'istituzione che noi caldeggiamo diventerà per allora, se agguerrita dall'esperienza, una delle nostre armi migliori.

Per l' Associazione degli antichi studenti
della R. Scuola superiore di commercio di Venezia
Il Presidente PRIMO LANZONI

34

Debbono esservi esami obbligatori nelle Scuole Superiori Commerciali? *Memoria del Sig.* Giorgio Schmitt *di Milano.*

Mentrechè finora gli esami obbligatori erano nel programma di quasi tutte le Scuole Commerciali Superiori, da qualche anno l' utilità di essi è contestata in alcuni paesi, e specialmente in Germania. Infatti, all'ultimo Congresso Internazionale di Anversa il Dottor Stegemann ha esposto le ragioni per le quali alla nuova Università Commerciale di Lipsia, gli allievi non faranno esami di nessuna materia. L' idea prevalente del nuovo programma è questa, che trattandosi di allievi corredati d' un buon insegnamento ginnasiale, che per se stesso garantisce anche l' età abbastanza matura degli allievi, questi dovrebbero capire benissimo l' importanza degli studi commerciali e l' utilità che potranno ritrarne nella loro futura carriera. Lo scopo quindi di questo riordinamento è di abituare gli allievi alla vita morigerata fin dalla loro entrata all' Università Commerciale, dove deve regnare la massima serietà ed il massimo zelo per gli studi, non già per imposizione da parte dei professori, ma per sentimento del proprio dovere e del proprio interesse. « Non vogliamo creare dei *mercuris studenten*, disse « il signor Dottor Stegemann, ma gli allievi debbono essi « stessi crearsi il loro posto nel mondo; noi li armiamo per « conquistarselo. » E sta bene! Certo è, che, se gli allievi avranno nella gran maggioranza i requisiti che da loro si aspettano, il programma nuovo non potrà condurre che ad ottimi risultati. Ma resterà da vedersi se nella pratica l' insegnamento commerciale superiore, ideato su tale completa libertà, darà veramente i frutti che con esso si spera poter ottenere. Anzitutto, c' è da osservare che il giovane studente è facilmente ottimista in quanto concerne le sue cognizioni, ciò che hanno provato tutti quelli che di esami ne hanno passati parecchi. Col metodo, invece, di sottoporre gli allievi a parecchi esami,

non solamente durante il tempo degli studi alla Scuola Superiore, ma nel corso di ogni anno scolastico, lo studioso ha l' occasione di rivedere quelle materie che non gli sono rimaste abbastanza chiare nella mente. Gli esami sono non meno utili, poi, per gli stessi professori. inquantochè essi possono intravedere dal risultato ottenuto, se l' insegnamento è stato ben compreso, oppure se per una materia o l' altra ci sia la necessità di estendere e di approfondire le spiegazioni. D' altronde i rapporti fra professori ed allievi, certamente molto utili per il buon andamento degli studi e della disciplina, saranno più frequenti e necessari nelle scuole dove gli esami sono obbligatori, che altrove. Se poi gli esami sono talvolta un vero peso per gli allievi, essi nonostante danno loro una grande soddisfazione, ed alla fine dell' anno scolastico l' allievo della scuola superiore commerciale non sarà meno contento di portare ai suoi genitori una prova evidente della sua attività, di quello che frequenta la scuola primaria. Ed i genitori da parte loro, non potranno essere che soddisfatti nel sapere controllato l' andamento degli studi dei loro figli.

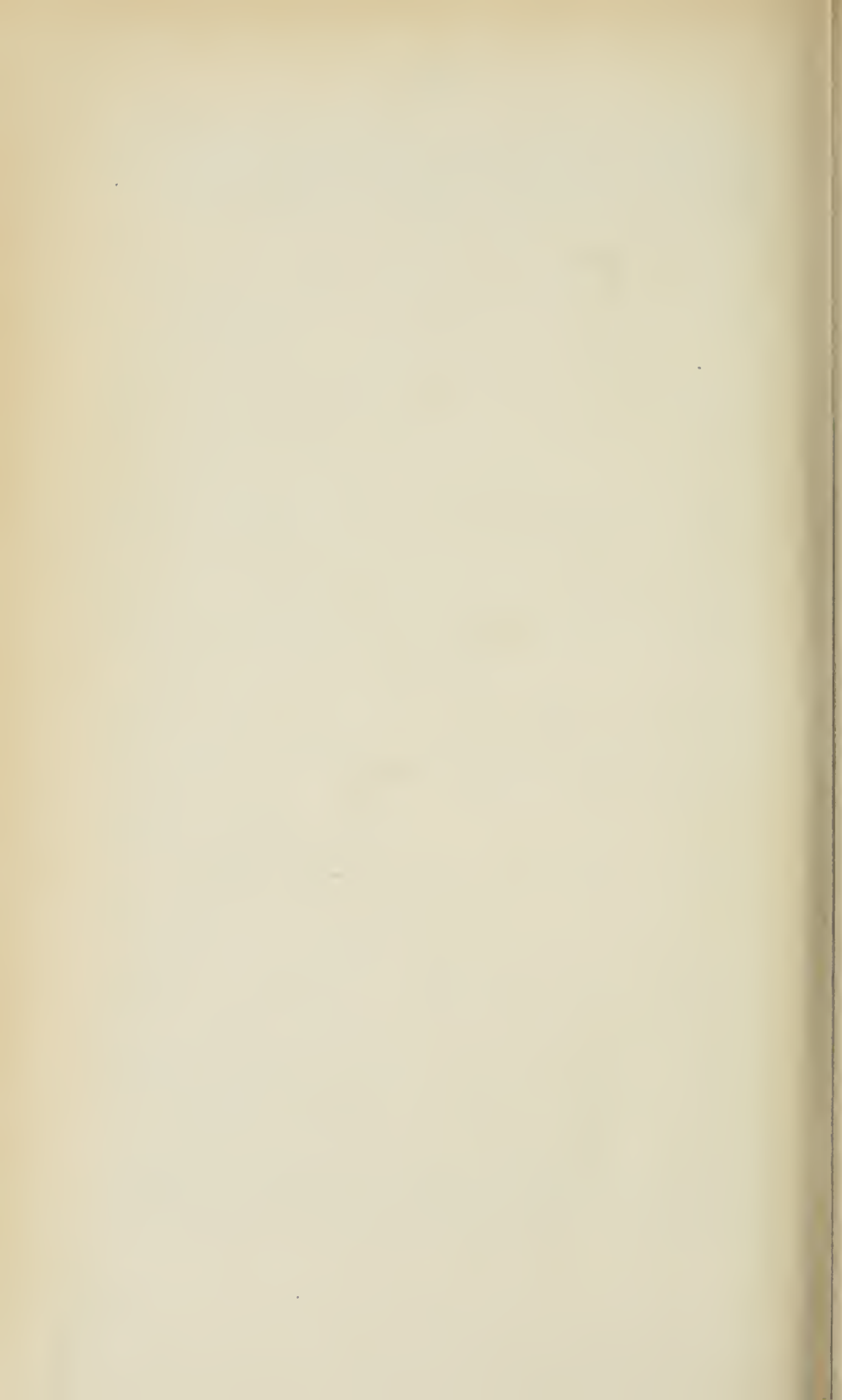
Senza voler dare un valore troppo grande ai certificati e diplomi, essi però, non di meno sono sovente di importanza anche nella vita pubblica e commerciale. Nei paesi, poi, dove l' insegnamento per la carriera consolare si fa nelle scuole superiori commerciali. i diplomi e perciò gli esami obbligatori, saranno di necessità assoluta.

È quindi probabile che anche nell' avvenire la massima parte delle scuole commerciali superiori non rinuncieranno al loro programma degli esami obbligatori.

Ma se le due tendenze suaccennate sono in completa opposizione, c' è infine, la via intermedia fra le due correnti, e che, pare, abbia incontrato molto favore anche all'ultimo Congresso di Anversa. Infatti, il meglio sarebbe forse di imporre gli esami agli allievi solamente di un dato numero di materie, le più importanti, lasciando poi libertà allo studente di rinunciare agli esami di tutte le altre materie, oppure di scegliere fra queste. quelle che meglio gli convengono. È questo probabilmente il sistema da preferirsi nelle Scuole Superiori Commerciali. Se poi col tempo si potrà riuscire ad ottenere degli

ottimi risultati anche senza alcun esame, la gioventù studiosa dell' avvenire potrà in certo qual modo star più allegra di quella che l'ha preceduta, tormentata qualche volta oltre il bisogno dalla questione degli esami.

G. Schmitt

35

PROPOSTA *del cav. avv.* Emilio Federici, *Consigliere alla R. Corte d' Appello di Venezia.*

Il sottoscritto propone che nelle Scuole superiori di commercio sia introdotto un insegnamento speciale diretto a formare il carattere morale dei futuri commercianti, direttori di società, amministratori, capi e dipendenti di imprese commerciali, dalle più grandiose ed elevate alle più modeste.

Questo insegnamento dovrebbe avere per titolo *Istituzioni di morale applicata al commercio* e dovrebbe contenere due parti:

I. Principii di morale pratica generale.

II. Parte speciale.

a) Carattere del commerciante — la *parola* del commerciante — attività — condotta privata — giuochi di borsa — il guadagno — regole morali nella lotta della concorrenza — società di commercio — regole speciali per i direttori, amministratori e sindaci — società che hanno per oggetto il credito — agiotaggio — società di trasporti — ferroviarie — di navigazione — società di assicurazione — società di costruzioni, di somministrazioni ecc. — commercio marittimo — regole morali in caso di perdite — fallimento.

b) Delle industrie — regolamenti interni di fabbrica — condizione degli operai. — Regole morali concernenti i principali, gli institori ed i commessi di negozio.

Ove per economia o per altro motivo non si accettasse una cattedra speciale di tale materia, faccio la

proposta subordinata che sia fatto precetto nel programma d'insegnamento agli insegnanti di diritto commerciale e, dove siavi un insegnamento di storia del commercio, ai professori che ne sono incaricati, di dare uno speciale sviluppo a tutto ciò che vale a porre in risalto la assoluta necessità della perfetta moralità commerciale.

Avv. Emilio Federici

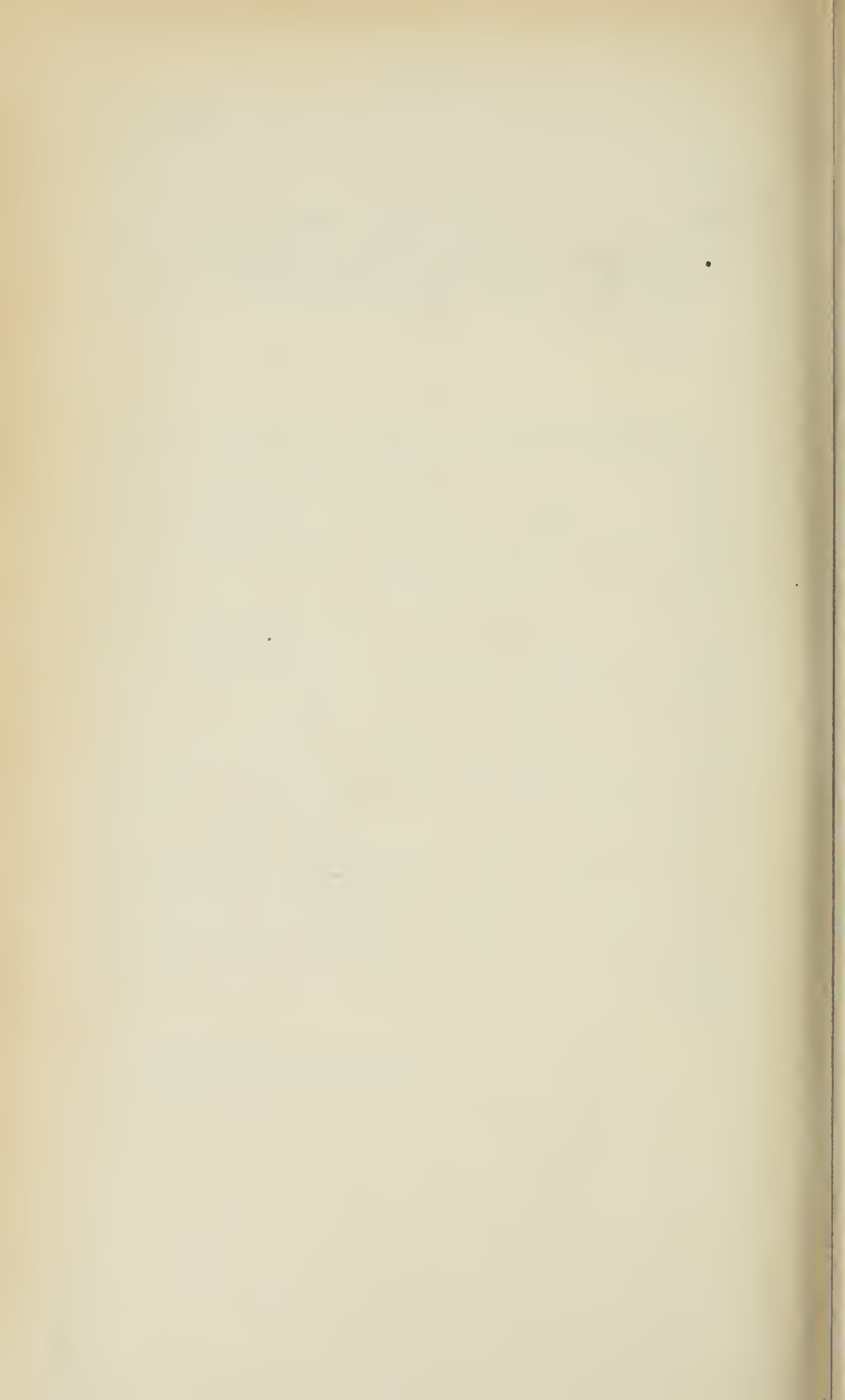
36

PROPOSTE *del* DOTT. RICCARDO STEGEMANN — *Presidente del Deutscher Verband für das Kaufmännische Unterrichtswesen di Brunswick.*

1. Der Internationale Congress für das kaufmännische Unterrichtswesen erachtet es für wünschenswerth, dass nach, dem bereits festgelegten nächstjährigen Pariser Congresse, künftig internationale Congresse für das kaufmännische Unterrichtswesen nicht mehr alljährlich, sondern nur in Zwischenräumen von 2 – 3 Jahren stattinden.

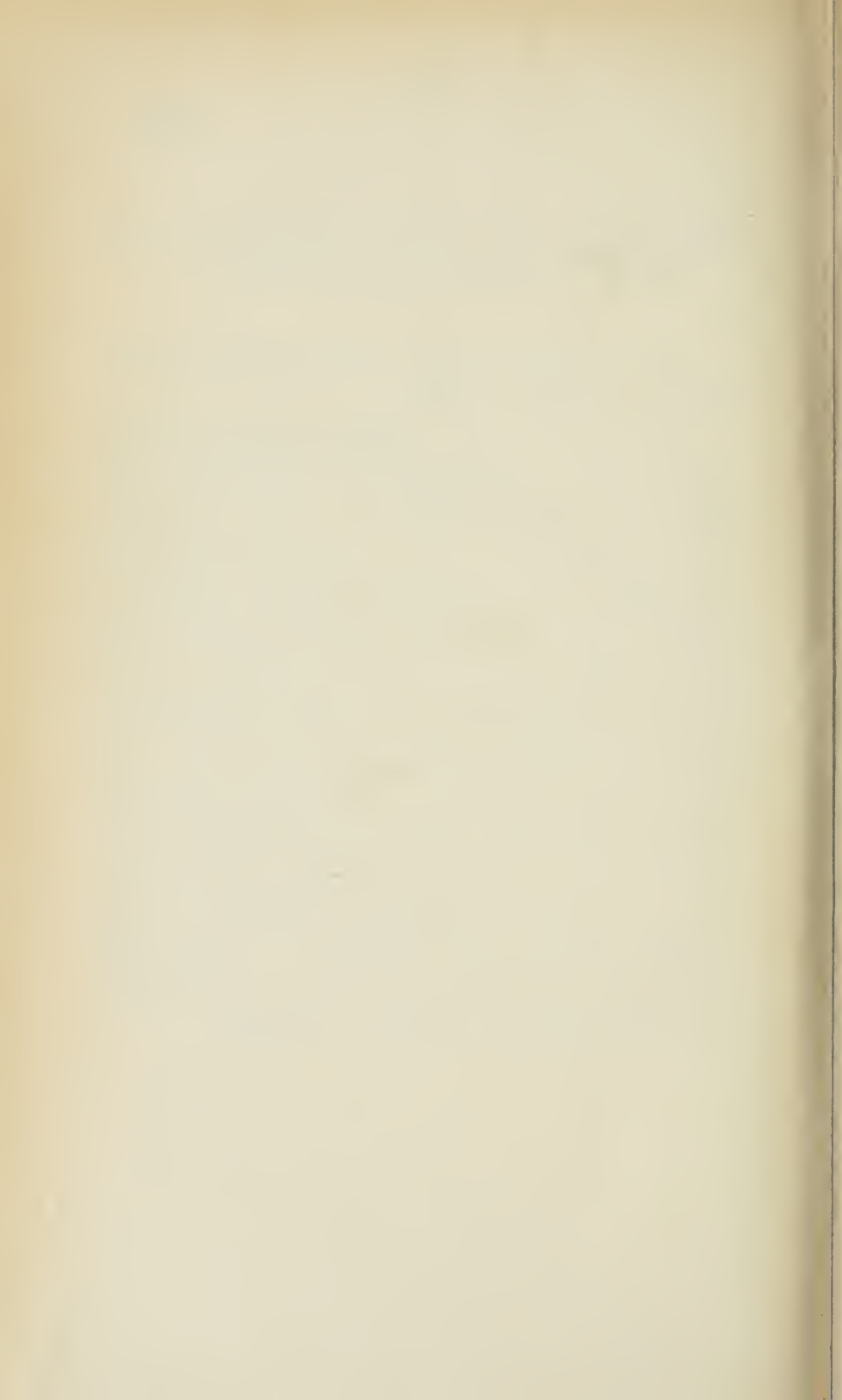
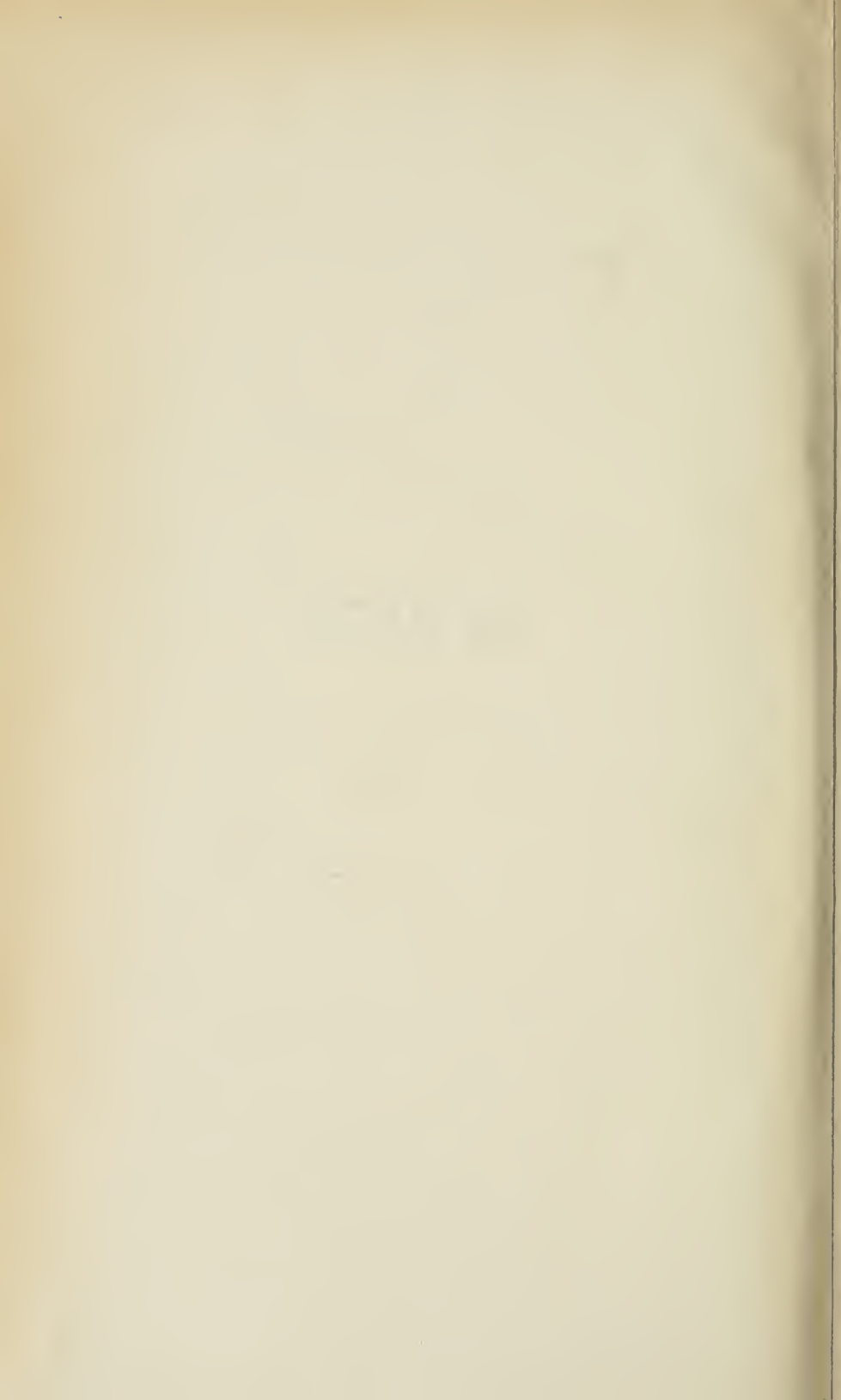
2. Der Internationale Congress für das kaufmännische Unterrichtswesen in Venedig hält es für wünschenswerth, dass künftig internationale Congresse für das kaufmännische Unterrichtswesen von einem bei jedem Congress zu erneuernden ständigen internationalen Ausschusse veranstaltet werden. Er erachtet es für wünschenswerth dass zu diesem Zwecke das bereits bestehende Comité permanent des Congrès internationaux de l'enseignement technique, sich in entsprechender Weise aus Vertretern aller derjenigen Staaten ergänzt, die auf dem Gebiete des kaufmännischen Unterrichtswesen von Bedeutung und in dem Comité seither noch nicht oder nicht in entsprechendem Masse vertreten sind. Die Geschäftsführung des Comité permanent, ist durch eine besondere Geschäftsordnung zu regeln.

D.r RICCARDO STEGEMANN

37

PROPOSTA *di* L. Uebel, *Vice-presidente della Camera di Commercio di Plauen.*

Für den Internationalen Kongress gestatte ich mir folgende Anregung zu geben:

Sollte es sich nicht empfehlen, die Beziehungen, welche durch die internationalen Kongresse für das kaufmännische Unterrichtswesen zwischen den kaufmännischen Unterrichtsanstalten der verschiedenen Länder angeknüpft, auch noch in einer besonderen Vereinigung für die heranwachsende kaufmännische Generation der verschiedenen Nationen nutzbar zu machen? Diese Vereinigung müsste die Bestimmung haben, jungen wohlempfohlenen Kaufleuten, welche sich zum Zwecke ihrer weiteren Ausbildung, namentlich zur Vervollkommung ihrer Sprachkenntnisse im Auslande aufhalten wollen, mit Rath und That behülflich zu sein und ihnen namentlich Aufnahme in empfehlenswerthen Familien zu ermöglichen. Eine solche, über die ganze Erde verbreitete Vereinigung, die in jedem Lande eine besondere Centrale besitzen müste, und somit den Ausländern bei uns ebenso wie unseren Staatsangehörigen im Auslande gleichmässig zu Gute kommen würde, würde zweifellos von reichem Segen für den Kaufmannsstand aller Länder sein. Besondere Vorschläge werde ich mir für die bevorstehenden Congressverhandlungen in Venedig vorbehalten.

L. Uebel

INDICE ALFABETICO

DEGLI ORATORI E DEGLI AUTORI

INDICE GENERALE

Seduta antimeridiana del 5 Maggio

Seduta pomeridiana del 5 Maggio

Seduta del 6 Maggio

Seduta del 7 Maggio

Seduta dell'8 Maggio

Chiusura del Congresso

Relazioni e Memorie

I. TEMA:

II. TEMA:

III. TEMA:

IV. TEMA:

V. TEMA

Memorie e proposte varie